

GRADO: Doble Grado ADE + Derecho

Curso 2021/2022

El empresario ¿nace o se hace? ¿Han cambiado los orígenes sociales y la formación de los empresarios españoles en los últimos dos siglos?

Autor/a: Jon Serrano González

Director/a: Jesús María Valdaliso Gago

Bilbao, a 23 de junio de 2022



ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	2
2.	LA FIGURA DEL EMPRESARIO	5
2.1.	LA FUNCIÓN DEL EMPRESARIO: VISIÓN DE LA TEORÍA ECONÓMICA	5
2.2.	FUNCIÓN Y PAPEL DEL EMPRESARIO EN LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD ACTUAL	10
2.3.	¿QUÉ MOTIVA LA INICIATIVA EMPRESARIAL?	15
3.	ORÍGENES Y FORMACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN ESPAÑA: ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL	19
3.1.	DEL SIGLO XIX A LA PRIMERA MITAD DEL XX	20
3.1.1.	ORIGEN	21
3.1.2.	FORMACIÓN	26
3.2.	LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX Y EL SIGLO XXI	29
3.2.1.	Crítica de fuentes	30
3.2.2.	Presentación y análisis de los resultados	33
3.2.3.	Discusión de los resultados	40
4.	¿SE HA PRODUCIDO UN CAMBIO SIGNIFICATIVO?	44
5.	MIRADA CRÍTICA Y CONCLUSIONES	47
6.	ANEXO	50
7.	BIBLIOGRAFÍA	55

1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la figura del empresario y de la función empresarial ha llevado a la teoría económica a identificar diversos factores explicativos del surgimiento de empresarios, lo que ha conducido a un extenso debate en torno a cuáles de ellos tienen un peso mayor en el comienzo de la actividad empresarial.

Tenemos, por un lado, los factores psicológicos, que no son otra cosa que rasgos de personalidad o características que poseen ciertas personas de un modo innato y que las diferencian del resto, haciendo posible su comportamiento empresarial. Por otro lado, están los factores exógenos, es decir, los que no son propios de las características del individuo. Entre ellos están el origen socioeconómico, entendiéndose por ello el entorno familiar y social donde se cría el futuro empresario, la formación académica recibida a lo largo de su vida, el marco institucional del país o región donde comienza su actividad, la situación económica y política de dicho lugar, etc.

He aquí, por lo tanto, uno de los objetivos del estudio, que es tratar a responder a la primera pregunta que presenta el título: El empresario ¿nace o se hace? Para ello, el contenido de este trabajo va a centrarse en la segunda alternativa de la pregunta, puesto que, a pesar de que se expondrá cual es el pensamiento teórico acerca de las características que deben presentar los individuos que pueden llegar a ser empresarios, es ciertamente difícil, sino imposible en un trabajo de estas características, realizar un análisis empírico del impacto de los rasgos psicológicos en la iniciativa empresarial. Por lo tanto, se ha escogido analizar dos de los factores exógenos más relevantes en lo que a la iniciativa empresarial se refiere, como son el origen socioeconómico y la formación académica de los individuos, como bien puede extraerse del título. Su relevancia y su elección respecto a otros factores se explicarán en el apartado correspondiente.

Sin embargo, antes de poder hablar y estudiar detenidamente dichos factores explicativos, es imprescindible que el lector conozca cual ha sido y es la visión de la teoría económica sobre la figura del empresario, sobre su función y sus características, puesto que antes de conocer que es lo que explica su actividad o iniciativa, debe conocerse y comprenderse en lo que consiste la misma. No en vano, ése ha sido el motivo principal de la elección de este tema como objeto de estudio, puesto que dará la oportunidad, tanto al lector como a quién escribe, de conocer mejor una figura muy denostada – en términos generales – en este país, al posibilitar el estudio de sus características, motivaciones y funciones, además de las causas de su surgimiento.

Por ello, la primera parte de este trabajo contiene una aproximación, desde el punto de vista teórico, a la figura del empresario, a través de los ojos de pensadores y economistas

de diferentes épocas históricas y corrientes de pensamiento, hasta llegar a la concepción más actual. Dicha primera parte del trabajo concluirá con una primera exposición teórica de los precitados factores explicativos de la actividad empresarial, lo que servirá como última puesta en contexto para el análisis que se realizará posteriormente.

Para realizar esta aproximación, se han consultado diversas fuentes, como libros de carácter académico sobre la historia económica, artículos especializados en el estudio de la actividad empresarial y obras literarias de pensadores clásicos. Todas las referencias a dichas fuentes se irán recogiendo en notas a pie de página y, posteriormente, en la bibliografía final.

Tras la citada aproximación teórica, deberá corresponderse a lo que el título se compromete a contar, es decir, deberá responderse a las dos preguntas que lo componen. Para ello, se realizará un análisis empírico de los orígenes socioeconómicos y el nivel de formación de los empresarios españoles de los dos últimos siglos, para ver su peso e impacto, y comprobar su influencia en los empresarios españoles. Se ha considerado que es necesario, para poder establecer una correcta comparación y comprobar si se han producido cambios sustanciales, dividir el análisis en dos partes diferenciadas: la primera del siglo XIX a la primera mitad del siglo XX y la segunda de mediados del siglo XX a la actualidad.

La primera parte del análisis se ha realizado mediante el estudio, principalmente, de dos trabajos académicos en los que se construyeron muestras de empresarios españoles del siglo XIX y la primera mitad del XX, escritos por Pablo Díaz Morlán, el primero, y Gabriel Tortella, Gloria Quiroga e Ignacio Moral-Arce, el segundo, que serán adecuadamente citados en el momento oportuno. En ambos podrá observarse el impacto de cada nivel socioeconómico en su muestra, y en el segundo se observará el peso de cada nivel formativo. Los datos recogidos por estos autores serán mostrados y comparados mediante tablas y gráficos que permitan un conocimiento más visual de los mismos, para finalizar con el análisis de las conclusiones a las que terminan llegando los autores acerca del impacto de ambos factores en la iniciativa empresarial.

Una vez finalizado el estudio de los siglos previos, se procederá a comenzar con el análisis de los empresarios españoles de la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad. Para poder realizarlo, se ha construido una base de datos o muestra de individuos extrayéndolos de la lista de las 200 personas más ricas de España publicada por el periódico *El Mundo*. El resto de fuentes utilizadas para obtener los datos, periódicas mayoritariamente, serán adecuadamente explicadas en la preceptiva crítica de fuentes. Tras ello, se presentarán los datos obtenidos de diversos modos, de un modo visual, pero sin caer en la parquedad en las explicaciones pertinentes acerca

de los mismos, para después, cumpliendo uno de los objetivos del trabajo, analizar el peso y el impacto tanto del origen socioeconómico como del nivel formativo de los empresarios, para poder responder a la primera pregunta planteada en el título.

Ahora bien, con lo hasta aquí expuesto la segunda pregunta planteada en el título no habría recibido respuesta alguna, puesto que, si bien para este punto los empresarios de ambas épocas estarían bien estudiados, faltaría un análisis comparativo adecuado para poder afirmar con seguridad si en los dos siglos estudiados se ha dado un cambio en los factores explicativos estudiados, lo que se realizará en el penúltimo apartado. Será un análisis tomado con cierta cautela, puesto que, como en su momento se expondrá, tanto las muestras estudiadas para los siglos previos como la construida para este trabajo cuentan con importantes sesgos que, aunque ciertamente inevitables, les restan representatividad respecto al tejido empresarial español.

Por último, se cerrará el trabajo estableciendo una serie de conclusiones derivadas del contenido completo del texto, en las que se tratará, con base en todo lo expuesto en las páginas del trabajo, de responder a las preguntas planteadas en el título y de comprobar si se ha cumplido con los objetivos señalados en esta introducción.

2. LA FIGURA DEL EMPRESARIO

Como ya ha sido expuesto en la introducción, el primer apartado de este trabajo va a tratar de aproximar al lector, desde un punto de vista teórico, a las características de la figura del empresario. Para ello, se efectuará un análisis sintético de como ha evolucionado su concepción a lo largo de los siglos, a través del trabajo de los autores que han ido conformando la teoría económica, hasta llegar a nuestros días.

Este primer análisis servirá para obtener un contexto en el que se base el estudio que realizaré posteriormente, para comprender si el origen y la formación académica y vital de los empresarios tiene una influencia significativa en su éxito o no, y para entender las motivaciones que llevan a ciertas personas a emprender e iniciar un camino empresarial.

2.1. LA FUNCIÓN DEL EMPRESARIO: VISIÓN DE LA TEORÍA ECONÓMICA

Con el pasar de los años y las épocas, el debate en torno a cuál debería ser considerada como la verdadera función del empresario ha ido variando y ampliándose. La parte dominante de los autores relevantes en la teoría económica lo han relegado a un segundo plano, poniendo un foco mayor en el papel de los directivos¹.

Asimismo, si bien desde el siglo pasado se tiene una concepción más positiva del empresario como una parte útil y necesaria en la economía, durante largo tiempo la corriente dominante no sólo lo ha considerado como un participante sin una aportación útil al proceso económico más allá de ser el propietario de los medios de producción, sino que varios teóricos lo han conceptualizado como un villano², viéndolo como un puro especulador.

En primer lugar, hemos de detenernos en la visión de la economía clásica. Teniendo a Adam Smith, economista escocés del siglo XVIII, como máximo exponente, y otros componentes como el inglés David Ricardo, este grupo de pensadores unió la figura del empresario con la del capitalista³. Si bien daban reconocimiento a la figura del empresario, identificaron sus ganancias con los intereses obtenidos de la inversión de

¹ CUERVO GARCÍA, A.: "La creación empresarial", *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, edit. Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación y ciencia, Madrid, 2005, pág. 10

² VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: *Historia económica de la empresa*, edit. Crítica, Barcelona, 2000, pág. 4

³ Ibid. pág. 5

capital, puesto que solo era necesaria dicha inversión para que el proceso económico marchase, derivado de su consideración de la situación de equilibrio de la economía, aunque reconociendo al empresario como un dinamizador del desarrollo económico.

Sin embargo, ciertos autores clásicos y contemporáneos a los anteriores como Jean Baptiste Say o John Stuart Mill, le dieron mayor relevancia a la función empresarial. Ambos autores, sin distanciarse mucho de la visión de Smith ya que seguían identificando al empresario con la figura del capitalista, señalaron que sus ganancias no eran un simple interés sobre el capital invertido, sino que se estaba compensando el riesgo⁴ en el que había incurrido al asumir la toma de decisiones en una situación de incertidumbre⁵. Esta consideración sería compartida, ya en siglos posteriores, por ciertos autores que mencionaré más adelante.

Durante el siglo XIX y comienzos del XX, nos encontramos con una amplia diversidad en lo que a la consideración sobre la función empresarial se refiere. En los años en los que se impuso la visión de la teoría económica neoclásica, se pueden observar, dentro de esta misma escuela de pensamiento, posiciones contrapuestas entre sus miembros más reconocidos.

Por un lado, Alfred Marshall designó al empresario como un factor productivo más, al considerar que su remuneración era producida por su capacidad organizadora⁶, siendo su función por lo tanto no sólo la de aportar el capital, sino la de combinar y organizar el proceso productivo⁷. John Bates Clark, por su parte, coincidía en que la capacidad organizadora del empresario era lo remunerado, pero añadiendo que los beneficios merecidos lo eran por mejorar los métodos productivos e innovar, al realizar perfeccionamientos o mejoras tecnológicas u organizativas, logrando así una “*ganancia dinámica*”⁸.

En el lado opuesto tenemos a Leon Walras, para quien el empresario carecía de relevancia alguna en el proceso productivo, volviendo a su consideración como mero capitalista, visión que se impuso hasta tiempos recientes. Para este economista francés, los factores productivos son remunerados por su productividad marginal⁹, es decir, por

⁴ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 6

⁵ Ibid. pp. 5 y 6

⁶ Ibid. pág. 7

⁷ CUERVO GARCÍA, A.: op. cit. pág. 10

⁸ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 7

⁹ Ibid. pág. 8

lo que aportan al proceso y al resultado final, y la función empresarial no es remunerada, dado que no se trata de una actividad que aporte valor añadido al producto.

Al mismo tiempo que se formaba la teoría económica neoclásica, escribía su obra el alemán Karl Marx, autor enormemente influyente en el siglo posterior. El coincidía con Smith y gran parte de los clásicos en que el empresario era simplemente el propietario del capital, añadiendo que el beneficio empresarial proviene de la plusvalía que el empresario del trabajo de los obreros, siendo éste un “*parásito*”¹⁰.

De este último autor bebieron en parte los economistas cuya visión fue la dominante a comienzos del siglo XX, como son John Maynard Keynes o Thomas Veblen. Estos autores, especialmente el segundo, tienen una visión negativa sobre el empresario, aunque no tan radical como la de Marx. Veblen sostiene que el principal objetivo y por lo tanto función del empresario es acumular capital para sí mismo¹¹, especulando con el único fin de obtener beneficios individuales, ejerciendo así como “desestabilizador de la economía” (Cuervo García, 2005). Keynes, por su parte, si bien coincide y bebe de la visión de Veblen en lo relativo al objetivo del empresario de la acumulación, no la concibe como algo plenamente negativo en caso de que proceda de actividades beneficiosas para la sociedad y señala que es necesario que exista la búsqueda del beneficio empresarial, puesto que de lo contrario no se producirían las inversiones necesarias para dinamizar la economía¹².

A pesar de que, como se habrá podido observar, la corriente teórica dominante excluía al empresario del análisis económico, ciertos autores se apartaron de la misma y otorgaron a su figura un papel central. Podríamos considerar a Joseph Alois Schumpeter como el más importante de esta corriente. El economista austríaco sostiene que el empresario es un innovador, y que gracias a su actividad se desarrolla y crece la economía¹³, ya que en su concepción lo habitual es una situación equilibrada, “hasta que una innovación rompe ese equilibrio” (Valdaliso Gago & López García, 2001, pág. 13).

Como consecuencia directa de lo anterior, Schumpeter considera que gran parte de su actividad consiste en investigar para conseguir ventajas y una posición de dominio sobre sus competidores¹⁴, siendo la competencia un acicate de su actividad. El autor incluso

¹⁰ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 10

¹¹ Ibid. pág. 7

¹² Ibid. pág. 9

¹³ CUERVO GARCÍA, Á.: op. cit. pág. 11

¹⁴ AMOR BRAVO, E.: “Revisión del concepto de empresario: una exploración de las aportaciones de Keynes y Schumpeter”, *Dirección y Organización*, Madrid, septiembre de 1998, pág. 21

tilda al empresario de “revolucionario”, y señala que su función “consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento, o de manera más general, una posibilidad técnica no experimentada” (Schumpeter, 1942, pág. 181).

Por otro lado, es destacable la labor que hizo Schumpeter en su obra tratando de diferenciar al empresario de las figuras del capitalista, ejecutivo y, sobre todo, gerente. Como veremos en los siguientes apartados, para el teórico austríaco el empresario tiene unas características especiales que son innatas y lo diferencian del resto¹⁵.

Sin embargo, Schumpeter dejó sin tocar cierta concepción en la que ya en el siglo anterior autores como Say o Mill habían incursionado: la asunción del riesgo. Si entró en ello Frank Hyneman Knight, para quien el empresario debía tenerla como su función más básica. Este economista estadounidense apreció diferencias entre el concepto del riesgo y el de la incertidumbre, puesto que el primero podía, en cierto modo, ser medido y tenido en consideración para el coste de las operaciones¹⁶, la segunda no, y en tratar de reducirla en lo máximo posible radicaría la función del empresario. Es decir, lo que este autor sostiene es que el empresario debe tratar de saber adelantarse a los acontecimientos y prever consecuencias. Al igual que Schumpeter, Knight considera que esta actividad solo la pueden llevar a cabo personas con capacidades innatas, e incluso para el estas personas, el empresario - o la empresa -, son el único factor de producción, dejando al trabajo, tierra y capital como meros medios productivos¹⁷.

Siguiendo con esta línea de pensamiento que tiene al empresario como una figura de tremendo valor, la denominada Escuela Austríaca de Economía y uno de sus mayores exponentes, Israel Kirzner, aportan una visión distinta, si bien es igual de positiva que las anteriores. En ella, al contrario de como era concebido por Schumpeter, el mercado habitualmente estaba en una situación de desequilibrio en la que faltaba información¹⁸, por lo que la función de los empresarios era estar “alerta” ante las oportunidades de negocio que surgían, para explotar dicho potencial y reequilibrar el mercado¹⁹. Así, Kirzner establecía una gran diferencia entre el empresario y el capitalista, puesto que el primero conoce como deben ser combinados y explotados los factores productivos para

¹⁵ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 14

¹⁶ Ibid. pág. 12

¹⁷ Ibid. pág. 11

¹⁸ CUERVO GARCÍA, Á.: op. cit. pág. 12

¹⁹ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 15

la obtención de beneficios, y dicho beneficio no es producto de obtener rentabilidad del capital²⁰.

Por último, y no por ello menos relevante, es destacable la visión de William Baumol, economista estadounidense cuya obra es relativamente reciente²¹, quien se desmarcaba de la concepción canónica del empresario de Kirzner, puesto que mientras que éste solo concebía la actividad del empresario como creadora de riqueza para la sociedad, Baumol sostenía que el empresario buscaba acrecentar su riqueza y poder individuales, sin preocuparse por si sus actividades generaban un enriquecimiento general de la sociedad²².

Tal es así que el teórico norteamericano distinguía tres tipos de funciones empresariales: las productivas, en primer lugar, cuando producían valor tanto para la empresa como para la sociedad; las improductivas, cuando lo que el empresario conseguía era la captura de rentas para la empresa a costa de la sociedad, obteniendo ventajas por su relación con los poderes estatales o administrativos; y las destructivas, que son producidas por errores que empeoran tanto la situación de la empresa como de la sociedad, eliminando recursos. Baumol sostenía que el hecho de que el empresario desempeñase un tipo de función u otra dependía de las reglas impuestas en la economía del momento, señalando que, si existían reglas claras, aceptadas y no arbitrarias, tendería a ser productivo, mientras que, si las instituciones con poder ejecutivo y legislativo son manipulables, tendería a ser improductivo. Esto conduce a la afirmación, según este autor – apoyado por más autores que serán citados – de que la calidad de los empresarios depende en gran medida del marco institucional en el que se establezcan.

De este análisis de la teoría económica en lo referente a la función empresarial pueden sacarse una serie de conclusiones:

- I. Conceptos como la asunción de riesgos e incertidumbre o la combinación óptima de los factores o medios de producción se vienen repitiendo en las obras de autores de épocas muy dispares, lo que denota que son elementos relevantes en la actividad empresarial.

²⁰ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 15

²¹ Véase BAUMOL, W. J.: *Mercados perfectos y virtud natural. La ética en los negocios y la Mano Invisible*, edit. Celeste, Madrid, 1993.

²² VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 25

- II. Existen visiones antagónicas del empresario, habiéndose considerado desde un “parásito” y especulador que retiene ganancias a la sociedad o una figura inútil en el proceso económico, hasta alguien sin cuya actividad no podría existir el desarrollo económico y poseedor de características solo halladas en unas pocas personas.
- III. El empresario no es una figura plana que actúa en todo momento de un modo correcto o incorrecto, y su actividad puede ser enriquecedora para la economía o no serlo, dependiendo de su actitud y el marco en el que ejerza su actividad.
- IV. Las visiones sobre la economía son cambiantes, y a pesar de que una concepción sea la dominante, nada impide que ciertos autores se desmarquen de la misma y que en un futuro dicha concepción evolucione.

Hoy en día, en parte gracias al análisis histórico económico, respaldado por una base empírica, se tiene una consideración de alto valor del empresario, aunque sin llegar a esa consideración casi “canónica” que le dan Schumpeter, Knight o Kirzner. Que un país tenga un desarrollo a una velocidad u otra depende en gran medida de la calidad y cantidad de los empresarios que formen parte de su economía²³ y del apoyo y libertad que se le dé desde el marco institucional a la creación y actividad empresariales. En el siguiente apartado, se analizará cual es considerada como la función del empresario en la actualidad, así como su posición en la economía.

2.2. FUNCIÓN Y PAPEL DEL EMPRESARIO EN LA ECONOMÍA Y SOCIEDAD ACTUAL

Si bien aún existen ciertas partes de la teoría económica que excluyen o “demonizan”²⁴ la aportación de los empresarios y las empresas a la economía, lo cierto es que no puede negarse que las economías que más desarrollo han tenido a lo largo de la historia son las que han posibilitado en mayor medida el surgimiento de nuevas empresas y facilitado el camino de las existentes.

Con esta afirmación no solo se está queriendo hacer referencia a sistemas de férreo control económico en el que se limite la actividad empresarial privada, sino a aquellos marcos institucionales que solo permiten el surgimiento de ciertos empresarios cuya

²³ CUERVO GARCÍA, Á.: op. cit. pág. 12

²⁴ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 10

actividad se base en obtener rentas del Estado en base a relaciones personales e influencias políticas. Estaríamos hablando, pues, de las funciones improductivas que señalaba Baumol, las que solo dan rédito a la empresa pero perjudican al conjunto de la sociedad.

Aunque dicha afirmación pudiera parecer generalista o infundada si se deja de ese modo, encuentra un sostén en la historia económica española. En este país, durante el siglo pasado, existieron una serie de situaciones - sin contar con el periodo de la Guerra Civil - que paralizaron la iniciativa empresarial o la mermaron en pro de una empresarialidad mal entendida, improductiva²⁵. Tal es el caso de los dos periodos de dictaduras que se sufrieron, siendo la primera la de Primo de Rivera, de 1923 a 1930, y después la de Francisco Franco, de 1939 a 1975. En la segunda puede verse una muestra que ilustra el punto que se está tratando, puesto que en los primeros años se produjo un retroceso significativo en el país respecto al resto de países europeos debido a que se produjo un fuerte intervencionismo y los únicos empresarios que medraban eran los cercanos al Régimen, beneficiados por sus políticas arancelarias y legislativas, y que se alejaron de la búsqueda de ventajas competitivas centrándose en la obtención de rentas estatales²⁶. Si a ello se le unen las barreras impuestas por el régimen a la creación empresarial y la acusada autarquía llevada a cabo en esos años, se encuentran las razones de un escaso crecimiento e incluso estancamiento económico del país, que, no ha de olvidarse, venía de una guerra civil.

Habiendo dejado constancia de la relevancia de la iniciativa empresarial para el desarrollo económico, ha de pasarse a establecer cuales son pues, como se ven en la actualidad, las funciones del empresario vistas de un punto de vista más actual. Pues bien, Cuervo García (2005), define la función empresarial como *“el descubrimiento, evaluación y explotación de oportunidades empresariales, es decir, nuevos productos y servicios, nuevas estrategias y formas de organización, nuevos mercados, procesos y materias primas que no existían con anterioridad”*. Dicha definición reúne conceptos tratados por los teóricos que ya han sido mencionados en este trabajo como Schumpeter o Kirzner.

Asimismo, la función empresarial también incluye, como sostenía Knight, una actividad reductora de la incertidumbre, dado que debe anticipar las situaciones de mercado a

²⁵ VALDALISO GAGO, J. M^º.: “El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico”, *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*, edit. Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación y ciencia, Madrid, 2005, pág. 129

²⁶ Ibid. pág. 130

futuro para el descubrimiento de oportunidades²⁷. Así, esa función de anticipación se traduce en tratar de conocer de antemano las futuras demandas y necesidades de los consumidores - la sociedad -, para obtener cierta ventaja sobre sus competidores. Por lo tanto, la actividad empresarial requiere de una voluntad por explotar las oportunidades que ofrece el imperfecto mercado, a través del empleo de los recursos en los lugares adecuados, desarrollando y gestionando la organización del proyecto empresarial²⁸.

Dicho descubrimiento de oportunidades de negocio no es, ni mucho menos, producto de la suerte o de la gracia divina concedida a unos pocos afortunados. Si bien, como ya se ha dicho, es necesario tener una voluntad de explotar esas oportunidades y eso es algo que no poseemos todos, detrás de ello hay un gran trabajo de información y aprendizaje. El empresario debe conocer el mercado, los procesos productivos, los cambios socioeconómicos y las novedades en la organización industrial, para poder valorar como oportunidad lo que otro podría ver como un riesgo²⁹.

Otro factor vital de la función empresarial es, sin lugar a dudas, la actividad innovadora. En un mercado en el que la competencia es feroz y muy amplia, obtener cualquier tipo de mejora da ventaja sobre el resto de agentes económicos. Puede ser un perfeccionamiento del proceso productivo, la introducción de una materia prima que aporte valor, una innovación en el bien o producto o abrir un nuevo mercado de consumidores³⁰. Dichas innovaciones generarán una ventaja para el empresario y un desarrollo para la economía y la sociedad, como acertadamente señaló Schumpeter³¹.

Por otro lado, es importante, además, separar la figura del empresario de las del gerente o directivo y de la del capitalista, puesto que, de lo contrario, no tendría sentido su análisis de forma separada. El directivo tiene como objetivo que su empresa obtenga un funcionamiento lo más eficiente posible. Se encarga de administrar la combinación de los distintos recursos y de supervisar la cartera de negocios de la empresa³², así como de hacer que los empleados de la empresa cooperen y no se forme un clima de aversión a la empresa como sucede en numerosas ocasiones. El capitalista, por su parte, es el propietario de los recursos de capital o financieros que permiten la actividad

²⁷ TORRAS GÓMEZ, J.: "El empresario y la función empresarial", *Revista empresarial Instituto Von Mises*, Barcelona, 2014, pág. 2

²⁸ CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pp. 15 y 16

²⁹ Ibid. pág. 16

³⁰ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 13

³¹ Ibid.

³² CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pág.14

empresarial. Puede ser un simple inversor, en cuyo caso es un sujeto que elegirá las opciones de menos riesgo que crea que le van a reportar un mayor beneficio con el interés sobre el capital invertido³³.

A pesar de estas diferencias, en muchas ocasiones estas figuras se entremezclan, y es posible que en una misma persona se den las tres figuras, como sucede por ejemplo en las PYMES. Por lo tanto, es importante que se piense en estas figuras como conceptos abstractos y no como personas físicas, ya que lo que las diferencia son una serie de comportamientos y funciones, que pueden ser llevadas a cabo por la misma persona. Como conclusión, puede definirse al empresario, en lo que a su actividad se refiere, como alguien que *“que decide crear riqueza, añadir valor al proceso productivo”* (Cuervo García, 2005).

Sin embargo, ha de señalarse que no todas las visiones sobre su figura y función son positivas en lo que a su impacto en la sociedad se refiere. Según Baumol, la búsqueda del beneficio por parte del empresario está unida al principio de no despilfarrar, lo que significa que debe ser racional y seleccionar cuidadosamente la colocación de los recursos para obtener ventajas y beneficios futuros³⁴. Ello implica que en ocasiones tomará decisiones que, en pro de su beneficio, puedan considerarse como inmorales. Entre ellas podemos pensar, por ejemplo, en el pago de unos salarios bajos, la explotación de los limitados recursos naturales o la subida de precios por tener una mayor cuota de mercado, con la consiguiente minoración del poder adquisitivo del consumidor.

Sobre la moralidad en el sistema económico ya se había pronunciado el historiador Edward P. Thomson, quien acuñó el término “economía moral de la multitud”, para explicar las revueltas sociales de los siglos XVII y XVIII por la liberalización del mercado del grano en Inglaterra. El pueblo llano protestaba sosteniendo que si los propietarios podían vender el grano donde quisieran, en épocas de escasez no habría suficiente para los ciudadanos de las zonas donde se cultivaba³⁵.

En este sentido cabe reseñar la opinión del empresario George Soros (1999) al señalar sobre su persona lo siguiente:

“como empresario quiero ser un competidor con éxito en esos mercados. Al mismo tiempo, reconozco que soy también un ser humano y un miembro de la sociedad que

³³ Ibid.

³⁴ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 24

³⁵ THOMPSON, E. P.: *Tradición, revuelta y conciencia de clase*, edit. Crítica, Barcelona, 1979, pág. 89

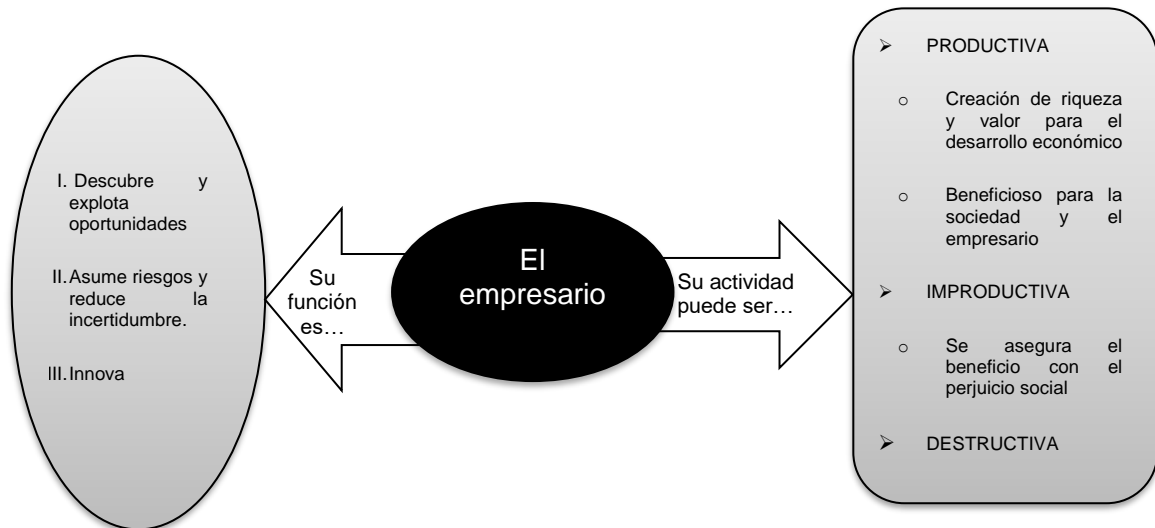
debe preocuparse por las cuestiones morales. Pero si permito que las cuestiones morales influyan en mis decisiones de inversión, sería un pésimo competidor. Y en ningún caso influirá en los resultados, porque habrá alguien que ocupará mi lugar a un precio solo escasamente diferente”.

Ahora bien, según la visión de Baumol, solo podrá ser considerado inmoral el empresario que transgreda las normas o leyes de la sociedad de su ámbito y tiempo. En esto se diferenció, como ya se ha mencionado, entre otras cosas, Baumol de Kirzner y de la Escuela Austríaca, puesto que estos solo concebían que el empresario es creador de riqueza, olvidándose de que en ocasiones éste se dedica a aumentar su beneficio personal más allá de mejorar y dinamizar el mercado³⁶. Ejemplos de estos podrían ser la creación de monopolios o la ayuda del Estado a las empresas nacionales imponiendo aranceles que reducen el poder adquisitivo del consumidor y solo benefician a la empresa³⁷.

Visto el contenido de los párrafos que forman este apartado, se puede llegar a la conclusión de que el empresario es una figura con sus luces y sus sombras. Es evidente que es un factor imprescindible para el desarrollo económico, ya que son ellos quienes, asumiendo riesgos y afrontando la incertidumbre, cogen las oportunidades y las explotan, innovando y mejorando tanto el sistema organizativo como el productivo. Ahora bien, dicha actividad se lleva a cabo, en numerosas ocasiones, con el mero objetivo de obtener el beneficio empresarial, lo que lleva a actividades que no producen un bien ni para la economía ni para la sociedad.

³⁶ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 24

³⁷ Ibid. pág. 27



Fuente: Elaboración propia en base a los trabajos de Cuervo García, op. cit., y Valdaliso Gago y García López, op. cit.

2.3. ¿QUÉ MOTIVA LA INICIATIVA EMPRESARIAL?

Como puede extraerse del contenido del primer apartado, la teoría económica no ha concretado cuales son las características que forman a la figura del empresario, debido a la diversidad en las concepciones sobre ella y porque es una tarea que no puede ofrecer unos resultados de rigurosidad científica.

Por un lado, autores como el clásico Smith o el neoclásico Walras no consideraban que el empresario tuviese ningún rasgo especial, ya que ambos ligaban su figura a la del capitalista. El segundo llegó más allá, considerando que lo que hacía el empresario podía hacerlo cualquiera³⁸.

En contraposición a dicha concepción, ha existido la idea de que el empresario es una persona con unas características especiales innatas, solo presentes en unas pocas personas, que explican su facultad innovadora, su poder de reducir la incertidumbre o su visión para la caza de oportunidades de negocio, como señalan Schumpeter, Knight o Kirzner respectivamente.

No obstante, y como la prudencia podría llevar a pensar, actualmente no se cree en esa virtud innata tan selectiva que dota a ciertos elegidos de la capacidad de emprender con éxito, pero tampoco, ni mucho menos, en que una persona sin unas características

³⁸ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 8

específicas - que no tienen porque ser innatas -, lo pueda hacer. Ninguna de estas dos corrientes, además, tenía en cuenta un factor tan importante como es el entorno, el contexto donde uno crece y forma su personalidad. Por ello, los autores cuyo trabajo es más reciente apuntan que una combinación entre los factores psicológicos, biográficos y del entorno socioeconómico son los que determinan el emprendimiento³⁹.

En primer lugar, en cuanto a los rasgos que están presentes en la personalidad de la gran parte de los empresarios, ha de destacarse la descripción que realiza Werner Sombart en su obra "El burgués", de 1913. El economista alemán señala que "*todo empresario que quiera triunfar ha de ser conquistador, organizador y negociador*"⁴⁰, poniendo de manifiesto que el empresario debe ser una persona de una personalidad muy fuerte.

En lo que respecta a momentos más actuales, existen numerosos estudios que analizan las características personales del emprendedor-empresario, y Álvaro Cuervo (2005), realiza una gran síntesis. Indica que los rasgos diferenciales que se encontrarían entre el mismo y el resto de individuos son numerosos. Podrían destacarse, entre otros, la creatividad e imaginación, el deseo de autorrealización, la decisión o la ambición. Asimismo, se trata de individuos con un fuerte deseo de independencia, no tener que depender de la voluntad de otros en su camino vital. Señala José María Veciana (1989), que de las investigaciones realizadas hasta el momento - de publicación de su artículo - dicho deseo había sido identificado como "*el más característico de su perfil psicológico*"⁴¹. Del mismo modo, la necesidad de logro, de obtener la excelencia en su actividad y en su vida, es uno de los factores fundamentales que explican cómo actúa un emprendedor.⁴²

Por otro lado, como ya se ha mencionado, tienen gran relevancia los factores que podemos denominar como biográficos. En primer lugar, el entorno familiar juega un papel muy importante. Por un lado, el nacimiento en una familia con una tradición empresarial previa ayuda en gran medida a que una persona adquiera el conocimiento y la voluntad para emprender⁴³. Unido a esto último, sin tratarse de la misma explicación, criarse en una familia con una posición socioeconómica alta o media-alta

³⁹ VALDALISO GAGO, J. M^a., LÓPEZ GARCÍA, S.: op. cit. pág. 22

⁴⁰ SOMBART, W.: *El burgués*, Alianza, Madrid, 1993, pág. 64. Fecha de publicación original 1913.

⁴¹ VECIANA VERGÉS, J. M^a.: "Características del empresario en España", *Papeles de Economía Española*, edit. FUNCAS, Madrid, 1989, pág. 20

⁴² Ibid. pág. 22

⁴³ CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pág. 21

otorga facilidades al emprendedor, tanto de la primera financiación, como en el conocimiento de contactos para futuras inversiones en su proyecto.

El factor expuesto en el párrafo previo será, debido a su relevancia ya expuesta, como ya se ha mencionado previamente, uno de los objetos de estudio en los apartados posteriores, junto con otro como lo es también el nivel de formación. Como se ha mencionado previamente, determinar cual es el grado de intervención de la formación académica será, en los apartados posteriores, objeto de estudio. Se considera que la educación y las experiencias previas, en cuanto a la formación y preparación del individuo, aumentan sus expectativas de obtener los retornos esperados. No en vano, una formación adecuada puede prevenir la comisión de errores en ciertas decisiones o las gestiones poco eficientes de los recursos de los que se cuenta⁴⁴. Asimismo, ciertos sectores de actividad con un alto grado tecnológico o especialista requieren de una formación específica para que una empresa que desempeñe actividades de ese tipo sea correctamente dirigida.

Señala Cuervo (2005) que la iniciativa empresarial está muy condicionada por educación universitaria, tanto por la formación que aporta tanto por su labor investigadora. Indica el autor que, a diferencia de la cultura universitaria estadounidense, por ejemplo, la europea, y más concretamente la española, se encuentran ciertamente encorsetadas en un modelo que da poca cabida a la innovación, lo que limita el desarrollo empresarial en un mundo donde el desarrollo innovador y tecnológico ha adquirido una importancia capital. Pone el énfasis, además, en que sería necesaria una mayor inversión del PIB en I+D para fortalecer el tejido empresarial y promover un mayor emprendimiento⁴⁵.

Antes de entrar a analizar los factores del entorno puramente socioeconómico, debe hacerse una mención a la cultura y a la religión. No en vano, ciertos autores consideran que este ha sido y es un factor relevante que explica diferencias en la creación empresarial. Entre ellos destaca Max Weber, quien sostenía que en las regiones donde el protestantismo era dominante el tejido empresarial había crecido más y tenido más éxito, siendo este tipo de religión guía a una forma de vida más “ascética”⁴⁶. Esta tesis tiene gran cantidad de detractores, que señalan que dicho factor no explica correctamente la diferencia entre el ritmo de crecimiento de los países⁴⁷.

⁴⁴ CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pág. 21.

⁴⁵ Ibid. pág. 31

⁴⁶ WEBER, M.: *Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*, edit. Alba Libros, 1999. Fecha de publicación original 1905.

⁴⁷ VALDALISO GAGO, J. M^a.: op. cit., pág. 116

Según estos autores, los factores del entorno político-económico son los que realmente explican las diferencias en los grados de emprendimiento entre diferentes lugares, tesis que, por otra parte, comparto personalmente. Variables como la estabilidad política y económica, el entorno fiscal y el grado de intervencionismo del estado son, entre otras, las que explican el desarrollo empresarial de un país⁴⁸.

La fiscalidad de un país influye considerablemente a la hora de dar el paso y crear una empresa. Un sistema que incentive dicha actividad, con una serie de impuestos o tributos que no sean una barrera insuperable para lograr un crecimiento sostenido, explica en gran parte que haya una mayor tasa de creación empresarial⁴⁹.

Por otro lado, es imprescindible para que pueda haber una querencia por emprender que el acceso a la financiación sea fácil. Eso explica, por ejemplo, que durante el siglo XX en España no fuese fácil contar con capital inicial para el comienzo del camino empresarial, puesto que el mercado de capitales en España estaba controlado por grandes bancos y banca pública, lo que benefició a empresas ya establecidas frente a las que querían entrar en el mercado, sin relación con grandes bancos⁵⁰. En otros países como Estados Unidos, la financiación se obtenía en la bolsa o mediante la entrada de fondos de inversión, lo que facilitaba mucho esa labor.⁵¹

El marco institucional de un país es enormemente relevante a la hora de que éste se desarrolle empresarial y económicamente. Es imprescindible una protección del derecho a la propiedad y una intervención mínima por parte del Estado en la actividad mercantil. De hecho, dicha intervención, según sostienen varios autores y ya se ha dicho previamente, explica los diferentes ritmos de crecimiento entre países⁵². El ejercicio discrecional del poder por parte del poder político hace que solo prosperen las empresas que se apoyan en dicho poder, aupadas por una red de influencias. Eso produce, como sucedió en España⁵³ en el siglo XX, que aparezcan empresarios que son meros buscadores de rentas y no buscan la creación de valor sino simple y llanamente el beneficio personal. Todo ello hace que crezca la incertidumbre en un posible emprendedor, que en último término verá frenada su idea de comenzar el camino empresarial.

⁴⁸ CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pág. 24

⁴⁹ Ibid.

⁵⁰ VALDALISO GAGO, J. M^a.: op. cit., pág. 134 y 135

⁵¹ Ibid.

⁵² CUERVO GARCÍA, A.: op. cit., pág. 29

⁵³ Véase apartado 2.2

En conclusión, como puede extraerse de los párrafos de este apartado, no es acertado, a la hora de estudiar el emprendimiento, dirigir la mirada a un solo factor explicativo. Sería un gran error pensar que existen ciertos individuos que, por sus rasgos de personalidad, están destinados a ejercer una actividad empresarial, sin conocer sus orígenes o su educación. Por lo tanto, puede afirmarse que los rasgos de personalidad son necesarios, pero no determinantes, puesto que se tienen que dar una serie de condiciones en la vida de los individuos para que esas características de personalidad los llevasen a ejercer una actividad empresarial, emprendiendo o dirigiendo una empresa ya establecida.

En el estudio que se realizará en los siguientes apartados, por lo tanto, se tratará de analizar el peso de los orígenes socioeconómicos y biográficos y de la formación en la creación empresarial española, pero sabiendo que existen más factores además de ellos.

3. ORÍGENES Y FORMACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN ESPAÑA: ANÁLISIS HISTÓRICO Y ACTUAL

Durante los apartados previos, se ha tratado de aproximar al lector a la figura del empresario. Se ha mostrado cuales son y han sido las concepciones sobre dichos individuos y sobre cuál es su función, y se ha podido ver que para ninguna de ambas cuestiones se puede dar una respuesta simple y concreta.

Sucede lo mismo con los factores que explican por qué ciertos individuos se diferencian del resto y comienzan una actividad empresarial - o la continúan, diferencia que se estudiará -, puesto que, si bien unos tienen un peso o influencia mayor que otros, son variados y sustancialmente diversos.

Por todo ello, y dado que realizar un análisis de todos los que podrían señalarse como factores explicativos de la iniciativa empresarial sería inabarcable para un trabajo de estas características, procede en este punto comenzar a realizar el estudio analítico de los dos cuyo peso podría ser más significativo que el de otros: el origen, entendiéndose como su procedencia, contexto familiar o posición social y contexto socioeconómico; y la formación académica que han obtenido en su vida.

3.1. DEL SIGLO XIX A LA PRIMERA MITAD DEL XX

En esta primera parte del estudio, se realizará un análisis sintético de los resultados presentados por varios autores en dos trabajos. En primer lugar, Pablo Díaz Morlán estudió, principalmente, el origen de la financiación de una muestra de empresarios británicos y españoles desde comienzos del siglo XIX hasta 1939⁵⁴; y, por otro lado, Gabriel Tortella, Gloria Quiroga e Ignacio Moral Arce, por su parte, centraron su objetivo en determinar cual es la influencia de la formación en la “empresarialidad” española⁵⁵.

Antes de comenzar, han de traerse a colación una serie de cuestiones sobre estos trabajos que serán estudiados. En primer lugar, disponen de información biográfica de los empresarios obtenida desde numerosas fuentes de carácter académico, siendo muchos de los que se encuentran en sus muestras individuos ilustres sobre los que hay nutrida información. Ello hace que hayan podido construir una base de datos muy amplia y con muchas variables, lo que les otorga un contenido de gran riqueza y posibilidades de análisis.

Sin embargo, como bien señalan los mismos autores, es “*virtualmente imposible construir una muestra representativa de empresarios*”⁵⁶, puesto que, además de que es difícil establecer si alguien es empresario o no, faltaría mucha información sobre empresarios que no pertenecen al más alto nivel. Además, reconocen y se observa que se introducen importantes sesgos que han de tenerse en cuenta, como podría ser la creación artificial y subjetiva de una “*élite*” empresarial por parte de Tortella, Quiroga y Moral-Arce, que condiciona plenamente el análisis⁵⁷. Es decir, una parte de su muestra está compuesta en su totalidad por empresarios seleccionados previamente por los autores del libro “*Los 100 Empresarios españoles del siglo XX*”, dirigido por Eugenio Torres Villanueva, que recoge biografías de los que ellos consideran como los empresarios más importantes del siglo XX.

No obstante, como se podrá ver más adelante en el apartado relativo al estudio de los empresarios más actuales, el sesgo señalado previamente tiene similitudes con el que presenta la muestra de empresarios construida para este trabajo, ya que, como se ha

⁵⁴ DÍAZ MORLÁN, P.: “Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios británicos y españoles (c. 1800-c. 1939)”, *Revista de Historia Industrial*, edit. Universidad de Barcelona, Barcelona, 2013

⁵⁵ TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: “¿El empresario nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España contemporánea”, *Revista de Historia Económica*, edit. Universidad Carlos III, Madrid, 2011

⁵⁶ *Ibid.* pág. 128

⁵⁷ *Ibid.* pág. 127. Del sesgo de estos autores se hablará en el siguiente apartado, para diferenciar dicha categoría de la muestra obtenida en este trabajo, aunque sea similar.

adelantado en la introducción, se han extraído de una lista de las mayores fortunas del país, por lo que podría establecerse un paralelismo entre los individuos de ambas muestras.

3.1.1. ORIGEN

Para estudiar el origen, es decir, la procedencia, el contexto familiar y el contexto socioeconómico en el que los empresarios españoles iniciaron su actividad desde el siglo XIX a la primera mitad del siglo XX nos centraremos en analizar el trabajo del ya mencionado Díaz Morlán (2013) y de lo estudiado por Tortella, Quiroga y Moral-Arce (2011).

Pues bien, como punto de partida, ha de destacarse que, obviando a los empresarios británicos que no son objeto de análisis en este trabajo, el primero de los dos estudios recoge una muestra de 622 empresarios⁵⁸. No obstante, el autor reduce esa cifra considerablemente, debido a una serie de razones. En primer lugar, un número considerable de individuos no se encuentran en la muestra final por falta de información respecto a la forma de obtención de su capital inicial. Además, saca de la muestra tanto a los individuos que, si bien ejercían actividad empresarial, eran ajenos a la propiedad y simplemente tenían el papel de gestores, siendo, por tanto, asalariados⁵⁹, como a los que heredaron una empresa en funcionamiento⁶⁰, al ser el objeto fundamental de su trabajo analizar la fuente de obtención de la primera financiación de sus empresas. Los excluidos tienen una parte del 38,4 % del total, por lo que serían unos 239 individuos, número considerable respecto al tamaño de la muestra, de los que 45 serían gestores y 194 serían herederos⁶¹.

En esto último dista significativamente el estudio que se realizará en este trabajo de manera original, puesto que se ha considerado incluir en la base de datos a empresarios que, a pesar de haber heredado una empresa en funcionamiento, hayan ejercido la actividad empresarial junto con sus funciones, ampliamente explicadas en los primeros apartados, decisión que se explicará en el momento oportuno. Esto es algo que sí tienen en cuenta los autores del segundo trabajo, por lo que, si incluyen a los herederos en su muestra, que tiene un tamaño similar a la anterior, con 643 individuos⁶².

⁵⁸ DÍAZ MORLÁN, P.: op. cit., pág. 24. Véase Tabla 3.1.

⁵⁹ De esta diferencia se ha hablado extensamente en el apartado 2.2.

⁶⁰ DÍAZ MORLÁN, P.: op. cit., pág. 25

⁶¹ Véase Tabla 3.1.

⁶² TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 128

Como adición a lo anterior, introducen una clasificación en función de su “autosuficiencia”⁶³, es decir, en función de cómo comenzó y discurrió su actividad empresarial, diferenciando entre quiénes crearon una empresa desde cero y quienes simplemente comenzaron a dirigir una empresa ya activa. Distinguen, por lo tanto, cuatro categorías, como puede observarse en la Tabla 3.1: la primera es la de “herederos”, en la que colocan a los que heredaron una empresa ya exitosa en funcionamiento y siguieron gestionándola, suponiendo el 25,5% del total; la segunda es la de “casi herederos”, que se diferencia de la anterior en que éstos introdujeron cambios sustanciales en la empresa y la hicieron crecer significativamente, cuya parte es del 9,31%; la tercera es la de “casi hechos a sí mismos”, que engloba a los empresarios que si bien heredaron un negocio en funcionamiento, lo hicieron crecer haciendo que fuese una empresa totalmente distinta, siendo estos un 5,10% de los individuos; y, por último, la de “hechos a sí mismos”, en la que se encuentran quienes fundaron una empresa⁶⁴, que son el 60,34%.

TABLA 3.1: *Tipos de empresario en España del siglo XIX a la primera mitad del siglo XX.*

Tipos de empresario según Díaz Morlán (%)	Herederero	31,1
	Fundador	61,6
	Gestor	7,3
Tipos de empresario según Tortella, Quiroga y Moral-Arce (%)	Herederero	25,25
	Casi herederero	9,31
	Hecho a sí mismo	60,34
	Casi hecho a sí mismo	5,10

Fuentes: Muestras obtenidas por Díaz Morlán (2013) y Tortella, Quiroga y Moral-Arce (2011). Véase texto

Dicho lo anterior, habría sido realmente enriquecedor de cara al análisis comparativo con la muestra actual que se realizará posteriormente, que Díaz Morlán hubiese dividido en diferentes épocas a los distintos tipos de empresario - herederero, fundador y gestor-, como si hace después de extraer a los herederos y gestores - y a los que sobre ellos le falta información -, puesto que podría encontrarse una buena explicación a ello analizando los contextos socioeconómicos de los sucesivos momentos históricos. De la

⁶³ TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 134

⁶⁴ Ibid.

cifra de 227 empresarios en los que queda finalmente la muestra, el 31,3% pertenece al periodo entre 1800 y 1870, el 45,8% al de entre 1871 y 1914 y el 22,9% al de entre 1914-1939, como puede observarse en la tabla 1. Si bien podría dársele una explicación a estas cifras en base a las causas socioeconómicas, como se ha dicho previamente, el autor no ofrece una reflexión sobre ello, por lo que quizás, y teniendo en cuenta la diferencia en los tamaños de las etapas seleccionadas, pudiera deberse a un sesgo introducido por el mismo en la selección de los individuos para la muestra. No se trataría, por supuesto, de un sesgo de carácter arbitrario, puesto que, por ejemplo, el periodo comprendido entre 1870 y 1914 es el de la Restauración, un periodo en el que el país se industrializó y comenzó su modernización, lo que lo hace merecedor de ser estudiado en conjunto.

Si bien, como ya se ha mencionado, el objeto principal del trabajo de Díaz Morlán es analizar cuál fue la primera fuente de financiación de los empresarios en las etapas estudiadas, al no ser ello objeto de estudio en este trabajo es preciso detenerse en los datos que ofrece en su primera muestra, para poder comparar, de un modo lo más preciso posible - dentro de la imposibilidad ya comentada -, en el momento oportuno, con la base de datos de empresarios más actual.

Pues bien, Díaz Morlán nos indica, en un primer lugar, a qué clase social pertenecían los empresarios antes de comenzar su carrera empresarial. Ha de destacarse que el autor señala que solo introdujo a los individuos tanto en la clase alta como en la baja cuando de los datos biográficos se podía extraer dicha condición sin dificultad alguna⁶⁵. Indica que el 25,2% de los empresarios pertenecían a una clase social alta, el 58,7% a la clase media y el 16,1% a la más humilde, como se ve en la Tabla 3.2. Puede observarse una sobrerrepresentación de la clase media, que se ha visto inflada artificialmente por el autor por el método utilizado para colocar a los individuos en dicha categoría. Dichos datos varían sustancialmente en la muestra restante al extraer a los herederos y fundadores de la misma, como era de esperar. La clase alta pierde casi un 22% de su parte correspondiente, lo que tiene reflejo en las subidas de las clases media y baja, quedando con una representación del 13,3%, 63,4% y 23,2% respectivamente, como se muestra de nuevo en la Tabla 3.2. Dicha diferencia en los datos, a pesar de que el autor no le preste atención, podría responder a ciertas razones. Por un lado, el hecho de que existan muchos menos fundadores en las clases altas nace de que muchos de ellos se limitaban a gestionar o a vivir de las rentas de las empresas que sus ascendientes habían creado; asimismo, la ambición de conseguir una vida mejor por parte de las clases

⁶⁵ DÍAZ MORLÁN, P.: op. cit., pág. 25

medias, y sobre todo de las bajas, hace que su parte correspondiente entre los fundadores aumente.

TABLA 3.2: *Información general sobre los empresarios españoles del siglo XIX a la primera mitad del siglo XX en el estudio de Díaz Morlán.*

		Sin reducción ⁶⁶	Tras reducción
Clase social	Alta	25,2	13,3
	Media	58,7	63,4
	Baja	16,1	23,2
Sector de actividad	Manufactura	34,1	35,7
	Comercio	16,4	23,8
	Transporte	5,8	5,7
	Finanzas	10	5,7
	Alimentación	17,5	16,7
	Energía	4	1,8
	Edición	1,8	2,2
	Minería	2,9	4,5
	Construcción	4,1	1,8
	Espectáculo	1,1	1,3
	Otros	2,3	0,8
Etapas (% de empresarios⁶⁷)	1800-1870		31,3
	1871-1914		45,8
	1915-1939		22,9

Fuente: Díaz Morlán op.cit. Véase texto.

Por su parte, Tortella, Quiroga y Moral-Arce añaden dos categorías más en lo que a posición socioeconómica familiar se refiere, la media-alta y media-baja. Asimismo, incluyen en el cálculo de los porcentajes la proporción de individuos sobre los que se desconoce totalmente su origen socioeconómico familiar. Puede observarse, en la Tabla 3, como destaca, al igual que en el trabajo estudiado previamente, la parte correspondiente al nivel medio, suponiendo un 37,32% del total, a lo que podría sumarse, si se siguiese el criterio de Díaz Morlán, la parte correspondiente al nivel medio-alto y medio-bajo, que sumaría un total de 71,01%, teniendo por tanto incluso más peso que en su estudio. Sin embargo, debe repetirse que no es posible introducir comparaciones simétricas entre los trabajos, dado que ambos difieren en sus muestras e introducen sesgos ya comentados. Por otra parte, los niveles alto o muy alto y el bajo o muy bajo, tienen están representados por un número realmente similar, 12,53% y

⁶⁶ Véase texto.

⁶⁷ Solo hay datos respecto a los empresarios tras realizar su reducción de la muestra. Véase texto.

13,83% respectivamente. En ese punto podría apreciarse, de nuevo, una ambición por medrar y obtener una vida mejor por parte de un selecto grupo de individuos, quienes no habían contado con los medios para la iniciativa empresarial y aún así lo habrían logrado.

TABLA 3.3: *Información general sobre los empresarios españoles del siglo XIX a la primera mitad del siglo XX en el estudio de Tortella, Quiroga y Moral-Arce.*

Nivel Socioeconómico Familiar	Alto-muy alto	12,83
	Medio-alto	20,86
	Medio	37,32
	Medio-bajo	12,60
	Bajo-muy bajo	13,53
	Se desconoce	2,87
Sector de actividad (%)	Agricultura/ Alimentación	14,46
	Automoción/ Aeronáutica	1,23
	Banca	12,53
	Comercio	11,22
	Comunicación/ Espectáculo	3,33
	Construcción/ Inmobiliaria	6,75
	Consumo	3,16
	Energía	4,47
	Equipamiento eléctrico	1,05
	Metalurgia	7,54
	Minería	3,42
	Química	6,13
	Seguros	1,58
	Servicios	3,68
	Siderurgia	4,38
	Textil	6,92
Transporte	6,84	
Varios	1,31	

Fuente: Tortella, Quiroga y Moral-Arce, op.cit. Véase texto.

Por último, en lo que a los sectores de actividad se refiere, ha de señalarse que, nuevamente, las categorías mostradas en los estudios son distintas entre sí, lo que no obsta a que haya ciertas similitudes que pueden explicarse mediante datos de carácter histórico. En ambos destaca, por ejemplo, el sector agrícola/alimentario, con porcentaje

de 17,5% en el trabajo de Díaz Morlán y 14,46% en el de Tortella, Quiroga y Moral-Arce⁶⁸, lo que puede explicarse por la tradición y condiciones que presenta España para el desarrollo de la agricultura y la ganadería, sobre todo en los latifundios del sur de España. Asimismo, se observa como Díaz Morlán recoge que el sector manufacturero es dónde existe mayor actividad empresarial, con un 34,1%, aunque se trata de un dato engañoso, puesto que dentro de él podrían encontrarse numerosas actividades con suficiente diferenciación como para ser consideradas como un sector independiente, como son el sector textil, el siderometalúrgico, el de equipamiento eléctrico y el de la automoción, que si son recogidos por los autores del otro estudio, y unidos suponen una parte de alrededor del 30% de su muestra⁶⁹.

3.1.2. FORMACIÓN

Habiendo analizado la información general sobre la procedencia familiar que nos ofrecían los dos estudios analizados, es momento de estudiar con más detenimiento el contenido de la primera parte del trabajo de Tortella, Quiroga y Moral-Arce en lo que al peso de la formación en la iniciativa empresarial se refiere, dado que la segunda es un análisis econométrico de la influencia de la formación en el éxito empresarial, y este trabajo parte de una muestra en la que todos los empresarios pueden considerarse como exitosos.

Pues bien, en primer lugar, señalan los coautores que el nivel de educación de los empresarios de su muestra se halla muy “*polarizado*”⁷⁰, ya que la mayor parte de los individuos analizados o bien no tienen estudios o se desconoce si los tienen, siendo éstos un 38,26% del total, o bien tiene estudios de nivel universitario, contando estos con un 46,03%, como se muestra en la Tabla 3.4. El resto, con niveles de estudios medios o aprendizajes, solo llegan al 15,71%.

Asimismo, al estudiar el nivel de formación por sectores, se puede apreciar esa misma polarización, dado que se ve dicha representación, con el peso hacia uno u otro lado, en gran parte de los sectores. Por otro lado, y como es lógico tras lo expuesto en el párrafo previo, predominan los empresarios que cuentan con estudios universitarios, salvo en sectores como el agrícola o alimentario (44,76%), el comercial (52,80%), el siderúrgico (47,06%) o el textil (44,76%). En estos dos últimos sectores, junto con el de transporte y el alimentario, además, se observa que hay un mayor porcentaje de individuos con

⁶⁸ DÍAZ MORLÁN, P.: op. cit., pág. 24 y TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 135. Véase tablas 2 y 3.

⁶⁹ Véase tabla 3.3.

⁷⁰ TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 133

estudios medios. Incluso hay un sector, el de equipamientos eléctricos, en el que no hay ningún empresario en la muestra que no tenga educación superior. Por último, llama la atención que en un sector como el de la construcción o inmobiliario predominen de tal modo los empresarios con una carrera (71,62%), puesto que aleja de la idea instalada en el imaginario colectivo de empresarios menos formados académicamente pero más experimentados en la práctica.

TABLA 3.4: *Nivel educativo de los empresarios españoles del siglo XIX a la primera mitad del siglo XX por sectores.*

(%)	Sin estudios o se desconoce	Aprendizaje	Estudios medios	Estudios universitarios
Agricultura/ Alimentación	44,76	2,39	13,81	39,04
Automoción/ Aeronáutica	21,04	1,86	2,18	74,91
Banca	39,79	2,19	1,28	56,74
Comercio	52,80	4,94	1,91	40,35
Comunicación/ Espectáculo	33,67	1,37	1,61	63,35
Construcción/ Inmobiliaria	25,63	2,75	0	71,62
Consumo	38,26	7,29	0	54,45
Energía	19,13	2,06	0	78,81
Equipamiento eléctrico	0	0	0	100
Metalurgia	35,58	3,66	1,78	58,98
Minería	35,20	2,03	0,78	61,99
Química	22,57	1,86	0,87	74,69
Seguros	21,81	0	0	78,19
Servicios	32,90	3,76	9,08	54,25
Siderurgia	47,06	0,52	15,18	37,24
Textil	44,76	5,00	19,28	30,95
Transporte	36,35	3,70	19,53	40,43
Varios	19,51	1,77	50,76	27,97
TOTAL DE EMPRESARIOS	38,26	3,27	12,44	46,03

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de Tortella, Quiroga y Moral-Arce, op. cit. Obtenido tras realizar un cálculo aritmético desde los datos que aparecerán en la Tabla 3.5

Los autores de este estudio, además, obtienen una ratio que muestra los niveles de formación relativa, mediante el cálculo del porcentaje de los empresarios con cada nivel educativo en cada sector sobre el porcentaje de empresarios totales en cada nivel educativo. Es decir, de lo que tratan los autores es de observar, en cada sector, que nivel educativo se destaca sobre la media, para ver donde están los valores destacados, que serían los que tengan un valor mayor a 1⁷¹. Dicho cálculo lo reflejan en una tabla que, a

⁷¹ TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 137

diferencia de la que mostraban sobre la totalidad de los empresarios, recoge que carreras cursaban los que tenían nivel académico universitario. Lamentablemente, no es posible, con los datos que se presentan, haber recogido los porcentajes de los empresarios que tenían formación universitaria divididos por las carreras estudiadas.

Pues bien, atendiendo al ratio obtenido, como se muestra en la Tabla 3.5, se observa que en los sectores con mayor recorrido histórico como pueden ser el agrícola, el comercial, el siderúrgico o el textil, la parte correspondiente a los empresarios sin estudios supera a la media; la lógica invita a pensar que los empresarios que tengan estudios en ingeniería predominarían en sectores como el energético, metalúrgico, químico o de automoción, lo que se cumple; por otro lado, sectores como el financiero o el de seguros tienen una fuerte representación de empresarios que estudiaron derecho o economía.

TABLA 3.5: *Ratios educativas: % de educación en cada sector sobre la educación media de todos los empresarios*

	Sin estudios o se desconoce	Aprendizaje	Estudios medios	Ingeniería/Arquitectura	Derecho/Economía	Otras carreras
Agricultura/ Alimentación	1,17	0,73	1,11	0,44	1,25	1,01
Automoción/ Aeronáutica	0,55	0,57	2,18	2,61	1,70	0,36
Banca	1,04	0,67	1,28	0,72	1,55	0,89
Comercio	1,38	1,51	1,91	0,23	0,25	0,75
Comunicación/ Espectáculo	0,88	0,42	1,61	0,96	0,84	1,60
Construcción/ Inmobiliaria	0,67	0,84		1,33	1,55	1,32
Consumo	1,00	2,23		0,61	0,22	1,13
Energía	0,50	0,63		2,58	1,56	0,89
Equipamiento eléctrico				6,70		0,42
Metalurgia	0,93	1,12	1,78	1,70	0,92	0,47
Minería	0,92	0,62	0,78	1,50	1,02	1,04
Química	0,59	0,57	0,87	1,36	0,45	2,17
Seguros	0,57			0,41	4,41	0,84
Servicios	0,86	1,15	0,73	1,39	0,94	0,96
Siderurgia	1,23	0,16	1,22	1,90	0,95	0,41
Textil	1,17	1,53	1,55	0,65	0,80	0,58
Transporte	0,95	1,13	1,57	1,12	1,02	0,78
Varios	0,51	0,54	4,08	1,95	0,00	1,69

Fuente: Tortella, Quiroga y Moral-Arce, op. cit. pp. 138-139

Para finalizar con el análisis de este estudio, ha de destacarse una última representación de datos que realizan los autores. Éstos se preguntan si la renta familiar es determinante

en la obtención de un determinado nivel de estudios, y para ello analizan la información de los empresarios que ellos habían categorizado como hechos a sí mismos, sosteniendo que, de cumplirse dicha hipótesis, el porcentaje de los mismos que tuvieran una formación universitaria debería ser sustancialmente menor a la del resto⁷². Los resultados que obtienen para dicho tipo de empresario acaban siendo realmente similares a los del resto, por lo que concluyen que la renta familiar no determina el nivel de estudios del empresario. Habría sido muy positivo, por otra parte, que estos autores hubiesen recogido los mismos datos para el resto de tipos de empresario, para poder así compararlos posteriormente con los de este trabajo, pero, lamentablemente, no lo hacen al no tener gran utilidad dentro de su estudio.

Como conclusión, ha de ser destacado que los autores cumplen el objetivo de su estudio, ya que, tras el análisis, tanto descriptivo como econométrico, de los datos obtenidos en su muestra, llegan a la conclusión de que el nivel de formación es determinante en el éxito empresarial⁷³.

Queda por ver, en el estudio que se presentará en el siguiente apartado, si se obtienen unos datos que se alineen con lo recogido por Tortella, Quiroga y Moral-Arce, o el paso del tiempo y de las épocas ha provocado un cambio en las características de la iniciativa empresarial en lo que a la educación respecta.

3.2. LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX Y EL SIGLO XXI

Habiendo finalizado el análisis de los trabajos que se basaron en muestras que presentaban empresarios de los siglos pasados, es momento de estudiar la situación presente, a través de una muestra de 110 empresarios cuya fecha de inicio de actividad empresarial se halla entre la década de 1960 y la década actual.

Dicho análisis es el objeto de este estudio, como ya se ha mencionado, y se tratará de observar cuál es el peso de la formación académica y de sus orígenes - procedencia, nivel socioeconómico familiar, nivel de autosuficiencia... - en el empresariado español más actual, para poder realizar un análisis crítico sobre los factores que influyen en la muestra empresarial, y tratar de determinar si, conscientes de la mezcla de influencias, cuál de entre los factores biográficos, del entorno y formativos tiene más peso, o si realmente han de estudiarse en su conjunto. Lamentablemente, los factores

⁷² TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 140

⁷³ TORTELLA, G., QUIROGA, G., MORAL-ARCE, I.: op. cit., pág. 150

psicológicos son características muy difícilmente cuantificables y no sería posible realizar un análisis empírico de las mismas. Teniendo esto en cuenta, este estudio se ceñirá al estudio de los factores biográficos y formativos.

Para ello, se comenzará por la imprescindible crítica de fuentes, dónde se expondrá como se ha obtenido la información necesaria para obtener la muestra estudiada y los motivos de haber seguido dicho procedimiento. Después, se presentarán los resultados obtenidos tras trabajar con la base de datos creada, y se explicarán con detalle las razones de la manera de presentar la información. Por último, se analizarán los resultados para tratar de obtener de los mismos las conclusiones oportunas para poder cumplir con el objetivo de este trabajo.

3.2.1. Crítica de fuentes

La base de datos que se ha construido para este estudio bebe, en lo que a los individuos seleccionados se refiere, de la lista de las 200 personas más ricas de España publicada por el periódico *El Mundo* en su página web⁷⁴. A pesar del título que tiene dicha lista, en ella se contienen las 400 primeras fortunas del país. De ella, tras analizar los puestos de la misma, se ha obtenido una muestra final de 110 individuos.

En dicha muestra se han recogido ciertos datos de los empresarios como son los nombres, el sector de actividad, el nivel formativo, la procedencia geográfica, el nivel de autosuficiencia⁷⁵, el nivel socioeconómico familiar y la edad. Los empresarios que se han seleccionado son, en general, individuos conocidos en la sociedad española, por pertenecer a sagas empresariales, como podrían ser los Botín o los Grifols, o porque son muy famosos por su fortuna o por el impacto en la sociedad, como podrían ser Amancio Ortega o Florentino Pérez. Se muestra, en un anexo al final de este trabajo, la tabla con los datos más significativos de los 110 empresarios seleccionados.

A tal cifra se ha llegado tras descartar numerosos individuos por varios motivos: muchos de los puestos están ocupados por sagas familiares, por lo que no se han podido llevar a la muestra de empresarios en el caso de que no fuese posible identificar, con claridad, quien de sus miembros era el empresario, dado que hay casos en los que muchos hermanos están en consejos de administración y falta información sobre quien dirige y ejerce la actividad empresarial; asimismo, muchos de los puestos están ocupados por personas o, nuevamente, sagas familiares, que simplemente se dedican a vivir de las

⁷⁴ *Los 200 más ricos de España*. ElMundo.es. Recuperado el 12 de mayo de 2022 de <https://www.elmundo.es/especiales/los-mas-ricos/index.html>

⁷⁵ Utilizando el sistema usado por Tortella, Quiroga y Moral-Arce, op.cit., anteriormente explicado.

rentas o de sus inversiones, pero no ejercen una actividad empresarial⁷⁶; y, por último, muchos individuos que se encuentran en dicha lista han logrado mantener un perfil bajo, por lo que no se ha podido conseguir información suficiente sobre ellos como para ser útil su inclusión en la muestra⁷⁷.

Como se puede extraer con sencillez de la lectura del párrafo anterior, la muestra obtenida cuenta con evidentes limitaciones que deben traerse a colación. La principal objeción a la misma, además del tamaño, que obviamente no es nada en comparación al tamaño del tejido empresarial del país, es que se establece un sesgo que impide que se muestre un grupo representativo de los empresarios españoles, que es su elección en base a la fortuna que poseen o han generado. Ello produce que, como más adelante se podrá observar y ya hemos mencionado, se encuentren representadas sagas familiares de alto nivel socioeconómico cuya actividad empresarial se remonta a generaciones atrás, lo que influirá al extraer los porcentajes de individuos cuya clase social era elevada cuando iniciaron su actividad empresarial, así como en su nivel educativo. No obstante, ha de mencionarse que en dichas sagas no todos sus miembros continúan su actividad empresarial, como se ha dicho previamente, y existen casos en los que se ha iniciado otro camino empresarial a pesar de haber heredado una empresa exitosa en funcionamiento⁷⁸.

Ahora bien, realizando este tipo de estudio, es inevitable que la muestra obtenida sea sesgada, ya que sería extremadamente difícil, sino imposible, obtener una base de datos con el suficiente tamaño y diversidad para que fuese realmente representativa. Ya se ha comentado previamente que los trabajos estudiados en el apartado previo también contenían sesgos, al formar sus muestras desde fuentes que consistían en compendios biográficos en los que sus autores seleccionaban, en base a sus criterios, los individuos a estudiar⁷⁹. No obstante, y como ya se ha señalado previamente, el sesgo de este

⁷⁶ Sobre la diferencia entre el simple inversor o capitalista y el empresario ya se ha hablado en apartados previos. Tal es el caso, por ejemplo, de Alicia Koplowitz, quien, a pesar de poseer una sociedad propia que podría considerarse una empresa, simplemente se dedica a realizar inversiones seleccionadas, tanto en otras empresas como en inmuebles u obras de arte, por lo que no se le puede incluir en la muestra al no cumplir con los criterios de selección utilizados.

⁷⁷ Tal es el caso, por ejemplo, de Guillermo Fierro, quien, a pesar de ser, de acuerdo a la lista, la fortuna nº31 española, se desconocen muchos de sus datos, como por ejemplo su momento de inicio en la actividad empresarial, sector concreto de actividad...

⁷⁸ Véase el caso de Fernando Samper Rivas, quien heredó junto a sus hermanos una gran empresa del sector cárnico y dejó su gestión para fundar su empresa dedicada a la explotación de las energías renovables, denominada Forestalia. Esto puede obtenerse en ORTÍN, A. "Los hermanos Samper Rivas: cuatro revientan el mercado de la carne y uno el de la energía", *vozzpopuli.com*, publicado el 30/07/2017, recuperado de https://www.vozpopuli.com/economia_y_finanzas/empresas/hermanos-samper-rivas-revientan-mercado_0_1048995609.html

⁷⁹ Véase apartado 3.1

estudio y los anteriores es similar, dado que en ellos se seleccionaba a los empresarios más importantes de la época estudiada, un criterio similar, aunque no igual, al introducido en esta muestra.

Dicho lo anterior, de los datos obtenidos se han cuantificado una serie de variables para tratar de completar el objetivo de observar el peso de los diversos factores en la iniciativa o actividad empresarial. En primer lugar, se ha observado el nivel de estudios de todos los individuos, intentando obtener la mejor información posible para poder categorizarlos adecuadamente, como posteriormente se verá. Asimismo, se ha observado el nivel de autosuficiencia de los individuos estudiados, tal y como hacían Tortella, Quiroga y Moral-Arce en su estudio⁸⁰, puesto que, con la información de la que se disponía, era una categorización – que se explicará con la presentación de los resultados, siendo igual a la de los autores antes mencionados - realmente interesante con vistas al objetivo de este estudio, dado que permite conocer mejor que grado de importancia tienen los diversos factores en el emprendimiento, por ejemplo. También se ha observado el nivel socioeconómico de la procedencia familiar de los individuos estudiados, lo que dará una imagen de la influencia del contexto financiero y social familiar en la actividad empresarial, al verse su presencia tanto en la totalidad de la muestra como en las diversas variables creadas. Por último, también se ha estudiado, por un lado, en que sectores de actividad se encuentran los individuos, así como el peso y la calidad de la formación en cada uno de esos sectores, para observar su influencia en el tipo de actividad, y, por otro lado, las épocas en las que los empresarios iniciaron su actividad, en aras de intentar extraer conclusiones al estudiar los contextos socioeconómicos de cada uno de esos periodos.

Para concluir con este apartado, ha de señalarse que para la obtención de la información acerca de los individuos, además de la citada lista de *El Mundo*, se ha debido acudir a numerosas publicaciones online, tanto periodísticas, siendo la revista *Forbes*⁸¹ la que más información ha aportado, como corporativas, consultando las páginas web de las empresas de los individuos de la muestra, o en redes sociales de carácter profesional como LinkedIn.

Asimismo, como autor de este estudio he de señalar que me hubiese gustado poder obtener información de fuentes académicas, de las que no disponemos al tratarse de una muestra que reúne a una gran mayoría de individuos relativamente jóvenes, que además mantienen un perfil público reservado, lo que hace que la comunidad

⁸⁰ Véase pág. 22

⁸¹ *Revista Forbes España*. Rescatado de <https://forbes.es/forbes-ricos/79491/los-100-espanoles-mas-ricos-2020/>

académica-investigadora no haya posado sus ojos en ellos. No obstante, la obtención de la información se ha realizado con el rigor adecuado para este tipo de trabajo, contrastando la información en varias fuentes cuando ha sido posible.

3.2.2. Presentación y análisis de los resultados

En primer lugar, la Tabla 3.6 expone una serie de datos que hacen referencia a la totalidad de los empresarios que hay en la muestra. En ella pueden leerse los porcentajes de cada tipo de empresario, nivel socioeconómico familiar, periodo de comienzo de la actividad empresarial, nivel de formación y sectores de actividad. Para que la lectura de las tablas sea más sencilla, debe destacarse que esta es la única tabla en la que los porcentajes que se exponen son sobre la totalidad de la muestra, puesto que en el resto de tablas de este apartado los porcentajes son respecto a cada una de las variables mostradas, como se verá.

TABLA 3.6: *Información general y características de los empresarios españoles de la segunda mitad del siglo XX hasta la actualidad*

TIPOS DE EMPRESARIO (NIVEL DE AUTOSUFICIENCIA)												
Herederio	Casi Herederio				HASM				CHASM			
35,5%	13,6%				39,1%				11,8%			
NIVEL SOCIOECONÓMICO FAMILIAR												
Alto			Medio				Bajo					
61,8%			34,5%				3,6%					
PERIODO DE COMIENZO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL												
1960-1980			1980-2000						2000-actualidad			
23,64%			53,64%						22,73%			
NIVEL DE ESTUDIOS												
Se desconoce/Primaria		Maestría/Oficio/Secundaria			Carrera universitaria							
13,64%		5,45%			80,91%							
SECTORES DE ACTIVIDAD												
Construcción	Inmobiliario	Comercio	Industria	Sanitario	Moda	Alimentación	Transporte	Finanzas	Seguros	Turismo	Renovables	Otros
11,8%	2,7%	4,5%	18,2%	9,1%	9,1%	13,6%	6,4%	3,6%	1,8%	5,5%	6,4%	7,3%

Fuente: Elaboración propia. Véase texto.

Comenzando pues por los diferentes tipos de empresario que se han categorizado, se ha utilizado el mismo sistema que Tortella, Quiroga y Moral-Arce utilizaron en su

estudio⁸², que nada tiene que ver, recordemos, con la posición económica previa de los individuos seleccionados. Pues bien, los herederos son el 35,5% del total, la parte de los casi herederos es del 13,6%, la de los casi hechos a sí mismos – en adelante los denominaremos CHASM, siendo un acrónimo -, es del 11,8% y, por último, los hechos a sí mismos – en adelante los denominaremos HASM -, en la que se encuentran quienes fundaron una empresa, que son el 39,1%.

Como puede observarse, si se unen las categorías quitando las intermedias, se ve como existe una extrema igualdad en la muestra, entre quienes recibieron una empresa exitosa y quienes comenzaron desde los orígenes, fundando una o transformando una existente por completo. Ello es indicativo de que, aunque la muestra se haya formado con los más ricos del país, de entre ellos al menos la mitad son quienes han decidido emprender.

En cuanto al nivel formativo de los 110 empresarios que forman la muestra, se observa que una gran mayoría, el 80,9%, de todos ellos tienen estudios universitarios. El porcentaje de individuos que no llegaron a la universidad, pero cursaron algún tipo de maestría o aprendizaje tras obtener los estudios primarios solo son el 5,45%, lo que podría deberse a que una gran mayoría de personas que se forman en oficios acaban siendo profesionales de los mismos, generalmente como asalariados. En último lugar, hay un 13,6% de individuos en la muestra que o bien no se han podido obtener datos suficientes de su formación, o bien se conoce que dejaron el colegio o no fueron más allá del graduado escolar⁸³.

Asimismo, se ha recogido un dato – mostrado en la tabla del anexo – que ilustra muy bien el sesgo con el que cuenta la muestra construida. Se trata de la edad media de los individuos de la misma, que es de casi 68 años, una edad bastante elevada y que puede mostrar una inequívoca correlación entre la edad de los empresarios y su riqueza. Lo que se quiere decir aquí es que dicha edad media es producto de haber seleccionado los empresarios de entre los más ricos del país, lo que es un nuevo indicativo del sesgo.

Por otra parte, se ha optado por dividir a los individuos en tres clases o niveles socioeconómicos, alto, medio y bajo, al igual que realiza Díaz Morlán en su estudio, dado que no se ha contado con la suficiente información como para realizar subdivisiones más concretas que fuesen más fieles a la realidad. Por ello, del mismo modo que el autor

⁸² Véase pág. 22

⁸³ BARRIO, F.: *La Información*. Publicado el 19 de noviembre de 2021 y rescatado de <https://www.lainformacion.com/management/estudios-universitarios-empresarios-forbes-espana-2021/2853815/#:~:text=Entre%20los%20seis%20que%20no,haber%20pisado%20un%20campus%20universitario.>

precitado⁸⁴, solo se han colocado como individuos con nivel alto o bajo a quienes, de acuerdo a los datos obtenidos, se les puede ubicar inequívocamente en dichos niveles. Tal es el caso, por ejemplo, del gallego Luis Fernández Somoza, empresario del sector del transporte, quien era hijo de labradores y se quedó huérfano a los 14 años⁸⁵, o, en el extremo opuesto, de Alejandro Aznar Sainz, proveniente de una renombrada familia de larga tradición naviera⁸⁶.

Dicho lo anterior, se observa como el 61,8% de los individuos de la muestra provienen de familias con un nivel socioeconómico alto, por lo que supera con creces a la representación del resto de niveles, puesto que el nivel medio cuenta con una representación del 34,5%, y el bajo con tan solo con un 3,6%. La existencia de semejante desnivel se debe, en gran parte, al sesgo con el que se ha construido la muestra, debido a la fuente utilizada. No obstante, ello también denota que escalar en la sociedad no es nada sencillo, y que los nacidos en entornos de esa clase parten con mucha ventaja en lo que a poder económico se refiere.

A mayor abundamiento, tal y como se muestra en la Tabla 3.7, se ha tratado de determinar cuál es el peso porcentual de cada nivel socioeconómico tanto en los diferentes tipos de empresario – en lo que a autosuficiencia se refiere – como en los niveles de formación académica. Tras la preceptiva lectura, en primer lugar, puede observarse la lógica en que el 97,44% de los herederos proceda de un nivel socioeconómico familiar alto, debido a origen – hablando de la fuente – de donde han salido los individuos de la muestra. Esa misma lógica se aprecia en la categoría de los casi herederos, ya que estos ya entraron en una empresa exitosa aunque después la hicieran crecer, lo que no obsta a que el peso del nivel medio avance hasta el 13,33%, puesto que hay casos en los que, por ejemplo, los individuos nacieron y llegaron a la edad adulta sin que la empresa de su familia tuviese el tamaño como para considerar que provenían de la clase alta, pero después fue creciendo hasta tener un mayor tamaño que llevó a la familia a una gran fortuna. Esa tendencia se mantiene en la segunda categoría intermedia, puesto que, de los individuos que recibieron un negocio pero lo transformaron por completo creciendo mucho, el 38,46% ya procedían de la clase media, a pesar de mantenerse aún el dominio de la clase alta. Por último, se observa como de los fundadores de empresas solo hay un 20,93% que provienen de una familia de nivel socioeconómico elevado, dominando en este caso los provenientes de un nivel

⁸⁴ Véase pág. 23

⁸⁵ *El Correo Gallego*. Publicado el 7 de diciembre de 2020. Rescatado de <https://www.elcorreogallego.es/especiales/gallegos-premiados/gallegos-premiados-2015/luis-fernandez-somoza-empresario-filantropo-elegido-gallego-ano-FICG956074>

⁸⁶ Rescatado de <https://sectormaritimo.es/23589-2>

medio. Es significativo, aunque nuevamente lógico, que los únicos empresarios de la muestra cuyos orígenes eran humildes hayan sido todos HASM y ello denota una influencia evidente de dichos orígenes en el nivel de autosuficiencia, en lo que se profundizará más adelante. Además, para finalizar, se puede ver como las categorías de nivel de autosuficiencia y nivel socioeconómico familiar se diferencian nítidamente, en tanto que hay empresarios cuyo origen es de clase alta y están categorizados como HASM, puesto que ellos emprendieron una actividad empresarial diferente a la de su familia.

TABLA 3.7: *El peso del nivel socioeconómico familiar en el nivel de autosuficiencia y en el nivel de estudios de los empresarios*

NIVEL DE AUTOSUFICIENCIA (TIPO DE EMPRESARIO)			
	Alto	Medio	Bajo
Herederos	97,44%	2,56%	0,00%
Casi Herederos	86,67%	13,33%	0,00%
HASM	20,93%	69,77%	9,30%
CHASM	61,54%	38,46%	0,00%
NIVEL DE FORMACIÓN ACADÉMICA			
	Alto	Medio	Bajo
Se desconoce o educación primaria	20,0%	53,3%	26,7%
Educación secundaria o maestrías	0,0%	100,0%	0,0%
Carrera universitaria	73,0%	27,0%	0,0%

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

Siguiendo con el peso del nivel socioeconómico familiar, la parte inferior de la Tabla 3.7 muestra cual es la representación de cada uno en cada nivel formativo. Es destacable, por ejemplo, que el 100% de los que estudiaron maestrías, oficios o solo llegaron a secundaria, eran provenientes de clase media. Podría ser por falta de información, pero sorprende que ningún individuo con orígenes humildes tenga formación en oficios, por ejemplo, aunque puede que dicha formación se diera, pero no de forma reglada. Por otro lado, se observa cómo, de entre los que tienen formación universitaria, ninguno proviene de un nivel socioeconómico bajo.

Vistos los datos sobre la relevancia del nivel socioeconómico familiar tanto en el nivel de autosuficiencia como en el nivel educativo de los empresarios de la muestra, es momento de estudiar que porcentaje de cada tipo de empresario tiene un cierto nivel

educativo y de observar, del mismo modo, que parte de los empresarios que iniciaron su actividad en un periodo temporal concreto tienen cada nivel formativo, acudiendo a lo presentado en la Tabla 3.8.

Pues bien, de un vistazo rápido puede leerse en la parte superior de la tabla que todos los que iniciaron su actividad empresarial en una empresa ya exitosa tuvieron formación universitaria, suponiendo éstos también el 92,31% de los CHASM. Los únicos que presentan una cierta variedad en cuanto al nivel de formación de sus miembros son los HASM, puesto que el 34,88% de los mismos o no tenía estudios más allá de la primaria o se desconoce. Aún así, también entre ellos dominan quienes tienen estudios universitarios, pues son el 53,49% de ellos.

TABLA 3.8: *¿Qué nivel de estudios tienen los diferentes tipos de empresario? ¿Varía en función del periodo de comienzo de la actividad empresarial?*

NIVEL DE AUTOSUFICIENCIA			
	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	Carrera universitaria
Heredero	0,00%	0,00%	100,00%
Casi Heredero	0,00%	0,00%	100,00%
HASM	34,88%	11,63%	53,49%
CHASM	0,00%	7,69%	92,31%
PERIODO DE INICIO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL			
	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	Carrera universitaria
1960-1980	23,08%	11,54%	65,38%
1980-2000	13,56%	5,08%	81,36%
2000-actualidad	4,00%	0,00%	96,00%

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

Antes de pasar a analizar el peso de cada nivel formativo en los distintos periodos históricos, ha de exponerse el motivo por el que se ha decidido dividirlos en tres periodos de dos décadas cada uno, para lo que se ha tenido en cuenta el contexto socioeconómico español en los últimos 60 años, llegando a las siguientes conclusiones: en primer lugar, quienes comenzaron su actividad empresarial entre 1960 y 1980 son, por un lado, quienes lo hicieron durante el desarrollismo y últimos años del régimen franquista, una época de bonanza económica, aunque persistía cierto intervencionismo en la economía y en la creación empresarial, y quienes lo hicieron en plena transición democrática, la que, a pesar de otorgar mayor libertad, supuso un periodo de

inestabilidad; entre 1980 y el comienzo de este siglo se vivió el fin de la transición⁸⁷, lo que podría haber traído cierta estabilidad de no haberse producido una crisis económica de grandes dimensiones y un largo proceso de reconversión industrial, pero que también vio cómo, sobre todo en los años 90, se produjo un gran crecimiento económico; y, por último, entre el 2001 y la actualidad, donde se ha vivido tanto momentos de desarrollo económico como una fuerte crisis entre 2008 y 2013, y han crecido sectores como el de las energías renovables o el tecnológico.

Expuesto lo anterior, se aprecia una evidente tendencia hacia la obtención de un nivel de estudios superiores. Del 65,38% que suponían los universitarios entre los que iniciaron su actividad empresarial entre 1960 y 1980, el porcentaje de los mismos creció sostenidamente hasta suponer el 96% de los que comenzaron su actividad con posterioridad al año 2000. Sin embargo, esto no quiere decir que ambas variables estén asociadas, como más adelante analizaremos.

Volviendo a la Tabla 3.6, ha de hacerse mención de los sectores de actividad que han sido representados. Se observa una representación más alta que el resto de sectores con cierta tradición como la industria, que engloba a las empresas cuya actividad sea la transformación de materias primas en máquina herramienta, piezas para vehículos o para cualquier otra actividad económica, la construcción, en el que se han colocado a los empresarios cuya actividad estuviese dirigida bien a la construcción de viviendas o cualquier tipo de infraestructura, o el alimentario, en cuya órbita se encuentran las empresas dedicadas a la obtención y primer tratamiento de alimentos y bebidas – los distribuidores se hayan en el sector del comercio –, que suponen el 18,2%, 11,8% y el 13,6% de todos los individuos mostrados, respectivamente. Es destacable, a su vez, la significativa representación que obtienen tanto el sector de la moda, que incluye tanto a los empresarios dedicados a la venta de textiles y calzado como a los fabricantes de joyas o bisutería, y el sanitario, que incluye a quienes dirigen tanto compañías farmacéuticas como grupos dedicados al servicio hospitalario privado, siendo el 9,1% de los empresarios dedicado a cada una de ellas. También es significativa la presencia de empresarios cuya actividad se basa en la explotación de plantas de obtención de energías renovables, lo que es una muestra de la transformación energética que se está produciendo en los últimos años. En lo que respecta a la categoría “Otros”, ha de decirse que este está formado por los sectores del ocio, la educación, la comunicación y el

⁸⁷ A pesar de que la fecha más utilizada para designar como fin de la transición sea 1978, muchos historiadores señalan que el fin de dicho periodo se dio con las elecciones generales de 1982. Para obtener una visión sobre ello, véase DE LA TORRE, J. y RUBIO-VARAS, M. *Economía en Transición: Del tardo franquismo a la democracia*, Marcial Pons, Madrid, 2022, o RANEDA-CUARTERO, I. *Política, cultura y sociedad en la España contemporánea*, Universidad de Washington, Washington, 2016.

deporte, quienes de forma independiente no tenían representación suficiente como para ofrecer datos consistentes.

TABLA 3.9: *El nivel de formación de los empresarios de cada sector económico.*

	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	ADE/Economía	Derecho	Derecho + ADE/Economía	Medicina/Farmacia	Ingeniería	Otras carreras
Construcción	23,08%	7,69%	15,38%	23,08%	0,00%	0,00%	23,08%	7,69%
Inmobiliario	33,33%	0,00%	66,67%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Comercio	40,00%	0,00%	20,00%	0,00%	0,00%	20,00%	20,00%	0,00%
Industria	10,00%	0,00%	50,00%	5,00%	0,00%	0,00%	25,00%	10,00%
Sanitario	0,00%	0,00%	40,00%	0,00%	0,00%	60,00%	0,00%	0,00%
Moda	40,00%	30,00%	10,00%	0,00%	0,00%	0,00%	20,00%	0,00%
Alimentación	6,67%	0,00%	73,33%	13,33%	0,00%	0,00%	6,67%	0,00%
Transporte	14,29%	0,00%	57,14%	28,57%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Finanzas	0,00%	0,00%	25,00%	75,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Seguros	0,00%	0,00%	50,00%	0,00%	50,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Turismo	0,00%	16,67%	66,67%	0,00%	16,67%	0,00%	0,00%	0,00%
Renovables	0,00%	0,00%	14,29%	0,00%	14,29%	0,00%	71,43%	0,00%
Otros	12,50%	12,50%	12,50%	25,00%	0,00%	0,00%	0,00%	37,50%

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

Por último, en lo que a la presentación de los datos se refiere, se ha tratado de observar cuales eran los porcentajes de los distintos niveles formativos, dividiendo a quienes hubiesen cursado una carrera universitaria entre los diferentes tipos de grados que estudiaron, lo que se expone en la Tabla 3.9. Tras su lectura, pueden destacarse una serie de hechos relevantes en lo que al estudio se refiere: los formados en dirección empresarial o económicas tienen peso en todos los sectores, destacando en el sector inmobiliario, turístico, alimentario y en el de transporte, teniendo en todos ellos más del 50% de representación entre los individuos; los que estudiaron Derecho, destacan en el sector financiero, mientras que los que cursaron tanto Derecho como Ciencias Económicas y Empresariales destacan en el sector de los seguros, con un 50%; es sorprendente que los ingenieros solo destaquen en el sector de las renovables, con un 71,43%, teniendo en el sector industrial solo un 25% de representación frente al 50% de las carreras de carácter empresarial/financiero; en el sector sanitario, como la lógica nos podría conducir a pensar, dominan los empresarios que estudiaron medicina o farmacia; por último, los individuos que no tienen más allá de estudios primarios se destacan en sectores como el inmobiliario, el comercial o el de la moda, con 33,33%, 40% y 40% de su total, respectivamente. Puede observarse pues, una correlación evidente entre cierto tipo de educación universitaria y el sector económico donde se desempeña la actividad

posteriormente, lo que denota una influencia de la formación en la que profundizaremos más adelante.

En este punto, habiendo sido presentados los datos obtenidos de la muestra de la manera que se ha considerado oportuna para poder observar la influencia de los diversos factores en la actividad empresarial, ha de intentarse dar una respuesta de la hipótesis planteada previamente.

3.2.3. Discusión de los resultados

La respuesta requerida en la línea inmediatamente anterior a esta no es, ni mucho menos, sencilla, y la misma requiere de cierto desarrollo. Pues bien, en primer lugar, la información de la muestra ha aportado una serie de datos, ya comentados, que permiten llegar a una serie de conclusiones ciertamente sencillas. Por una parte, se ha observado como el nivel socioeconómico familiar influye notablemente en el nivel de autosuficiencia de los empresarios. Es decir, el hecho de nacer en una familia de clase alta hace que las posibilidades de que la actividad empresarial se limite a gestionar o a hacer crecer una empresa sean muy altas, del 75%, mientras que, de los procedentes de clase humilde, el 100% eran HASM. Ello significa, pues, que es evidente la influencia del origen del empresario, en lo que a contexto familiar se refiere, en el nivel de autosuficiencia posterior.

Sin embargo, observando los datos del nivel de formación de los individuos de la muestra, puede extraerse que el peso de los empresarios con una carrera universitaria es mayor que el peso de los empresarios provenientes de la clase social alta, puesto que los primeros son el 80,9% del total frente al 61% de los segundos. Esto último no quiere decir, necesariamente, que sea más determinante en nivel de estudios que, puesto que, además, el origen socioeconómico también influye en el nivel de estudios. Si se lleva la vista nuevamente a la Tabla 3.7, se puede extraer que el 100% de los universitarios son de clase alta o media, y que ninguno de los de clase baja tiene estudios más allá de la primaria. La asociación entre ambas variables no requiere de análisis estadísticos más profundos.

Cuando se habla de análisis estadísticos más profundos, se está hablando de herramientas como el Test de Chi cuadrado. Este método estadístico, como es bien sabido, sirve entre otras cosas para detectar si entre dos variables existe una asociación o dependencia. Se establece una hipótesis nula, la independencia entre las variables, y dicha hipótesis se cumple en el caso de que el estadístico de prueba sea menor que el valor crítico. He aquí la fórmula y la información de cada variable:

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i}$$

χ^2 : Estadístico Chi cuadrado.

O_i : frecuencias observadas.

E_i : frecuencias esperadas.

$$\chi^2_{(1-\alpha),(r-1)(c-1)} \quad \text{Valor crítico}$$

Pues bien, el primer análisis que se ha realizado con este método es el de estudiar si existe asociación entre el periodo de inicio de actividad empresarial y el nivel de formación de los empresarios de la muestra, con los datos de la Tabla 3.10. Observando que casi la totalidad de los que iniciaron dicha actividad después del 2000 tienen formación universitaria, podría parecer que si existe dependencia entre las variables. Sin embargo, tras realizar el Test de Chi cuadrado al nivel de significación de 1%, se llega a la conclusión de que no existe asociación entre ambas variables, dado que no se cumple la hipótesis nula. Por ello, y aunque la lógica pudiera llevar a pensar lo contrario vistos los porcentajes, en los datos obtenidos para la muestra, la época de inicio de actividad empresarial no influye en la formación de los empresarios de la misma. Sin embargo, debemos recordar que la muestra tiene sus limitaciones, en cuanto a tamaño y sesgo, lo que hace que se deban analizar sus resultados con ciertas reservas.

TABLA 3.10: *Nivel de formación de los empresarios y periodo de comienzo de actividad empresarial.*

	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	Carrera universitaria	TOTAL
1960-1980	6	3	17	26
1980-2000	8	3	48	59
2000-actualidad	1	0	24	25
TOTAL	15	6	89	110,00

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

Con lo visto hasta el momento, no se ha podido establecer, de un modo empírico, si existe una mayor influencia entre los distintos factores tenidos en cuenta como variables. Sin embargo, existe un ámbito de los analizados en el que si puede darse una diferencia de relevancia, que no es otro que los sectores económicos de actividad empresarial. Esta afirmación se hace en base a los datos de las Tablas 3.11 y 3.12, que recogen los orígenes familiares y el nivel educativo de los empresarios en cada sector de

actividad, que han servido para realizar dos sendos Test de Chi cuadrado para estudiar si existe relación entre las variables.

Realizado el Test de Chi cuadrado para ambas tablas de datos, se ha llegado a la conclusión de que mientras entre el nivel socioeconómico familiar y el sector de actividad de los empresarios no existe asociación o dependencia, si que la hay entre el nivel y tipo de formación y los sectores de actividad. Ello quiere decir que existe una influencia inequívoca del tipo de estudios en ciertos sectores, como podrían ser los de medicina o farmacia en el sanitario o la ingeniería en el de las renovables, mientras que no se ve una influencia de venir de un origen u otro en el sector de actividad en el que posteriormente se desempeñará su carrera empresarial.

TABLA 3.11: *Nivel socioeconómico familiar y sector de actividad de la totalidad de los empresarios.*

	Alto	Medio	Bajo	TOTAL
Construcción	8	5	0	13
Inmobiliario	2	0	1	3
Comercio	1	4	0	5
Industria	14	6	0	20
Sanitario	5	5	0	10
Moda	4	4	2	10
Alimentación	13	2	0	15
Transporte	5	1	1	7
Finanzas	4	0	0	4
Seguros	2	0	0	2
Turismo	4	2	0	6
Renovables	3	4	0	7
Otros	3	5	0	8
TOTAL	68	38	4	110

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

TABLA 3.12: Nivel y tipo de educación y sectores de actividad de todos los empresarios de la muestra.

	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	ADE/Economía	Derecho	Derecho + ADE/Economía	Medicina/Farmacia	Ingeniería	Otras	TOTAL
Construcción	3	1	2	3	-	-	3	1	13
Inmobiliario	1	-	2	-	-	-	-	-	3
Comercio	2	-	1	-	-	1	1	-	5
Industria	2	-	10	1	-	-	5	2	20
Sanitario	-	-	4	-	-	6	-	-	10
Moda	4	3	1	-	-	-	2	-	10
Alimentación	1	-	11	2	-	-	1	-	15
Transporte	1	-	4	2	-	-	-	-	7
Finanzas	-	-	1	3	-	-	-	-	4
Seguros	-	-	1	-	1	-	-	-	2
Turismo	-	1	4	-	1	-	-	-	6
Renovables	-	-	1	-	1	-	-	5	7
Otros	1	1	1	2	-	-	3	-	8
TOTAL	15	6	43	13	3	7	17	6	110

Fuente: Elaboración propia, véase texto.

En este punto, presentados y analizados adecuadamente todos los datos obtenidos de la muestra seleccionada, han de ser realizadas una serie de conclusiones:

- Los orígenes socioeconómicos tienen una influencia notable tanto en el nivel de autosuficiencia empresarial como en el nivel formativo de los empresarios. El nacer en una clase o en otra determina en un altísimo porcentaje el tipo de carrera que se va a realizar, no desde el punto de vista del sector económico, sino de si se va a tener que fundar una empresa desde 0 o se va a gestionar una existente previamente.
- El tipo de educación recibida es muy relevante para desempeñarse, en el futuro, en un sector de actividad u otro. Si ha de destacarse en que se diferencia la formación como factor explicativo de la actividad empresarial respecto a otros, es en este punto.
- Ciertos rasgos de personalidad son necesarios en el individuo para que este desarrolle una actividad empresarial, pero solo junto a los dos factores mencionados previamente completarán a un futuro empresario. Ello no quiere

decir que no existan casos excepcionales en los que un individuo tiene éxito empresarial proviniendo de orígenes humildes y sin recibir formación, pero eso es lo que son, casos excepcionales, y no se puede sostener desde un punto de vista empírico, que eso se vaya a dar en el común de los individuos.

4. ¿SE HA PRODUCIDO UN CAMBIO SIGNIFICATIVO?

En el título de este trabajo nos preguntábamos si los orígenes sociales y la formación de los empresarios españoles habían cambiado en los últimos dos siglos y en la introducción se mencionaba que uno de sus objetivos, además de los ya tratados en el apartado previo, era conocer si los rasgos o características – todos los factores previamente explicados – de los empresarios españoles habían variado respecto a la de los dos siglos anteriores, lo que se ha realizado con base en los estudios que se han analizado sobre dicho periodo.

Yendo en primer lugar a contestar la primera pregunta planteada, en lo que al origen de los empresarios respecta, se observan diferencias de un modo muy claro. Tanto en el estudio de Díaz Morlán como en el de Tortella, Quiroga y Moral-Arce, las muestras exponen un fuerte predominio del nivel socioeconómico familiar medio, mientras que en el estudio de los empresarios de la actualidad se ha observado como el predominio ha pasado a ser de los empresarios con orígenes de clase elevada.

Dicho cambio se debe, por un lado, a que muchos de los empresarios de la muestra construida en este estudio, son descendientes de muchos empresarios que los autores de los dos trabajos analizados incluyeron en su muestra. Basta con leer varios nombres de los contenidos en el libro, dirigido por Eugenio Torres Villanueva, *Los 100 empresarios del siglo XX en España*, previamente citado, para comprobar que muchos de los biografiados son familiares de los que se encuentran en la lista publicada por *El Mundo*⁸⁸. Por otro lado, el hecho de que la muestra se haya construido con los individuos recogidos en dicha lista, siendo las mayores fortunas del país, supone, como ya se ha comentado previamente, un sesgo que resta representatividad a la muestra obtenida.

Sin perjuicio de lo anterior, es posible obtener una comparación válida con el trabajo de Tortella, Quiroga y Moral-Arce, ya que éstos separan a los individuos de su muestra en dos grupos, siendo uno de ellos el de la *Élite* empresarial – obtenida del citado libro de Torres Villanueva -, es decir, los empresarios más importantes o más exitosos de su

⁸⁸ Ver pág. 32

muestra, lo que tiene cierta similitud con las características de la base de datos del presente estudio. Observando pues los datos presentados para ese grupo, se puede ver como la pauta de representación se mantiene como en el resto de empresarios, y siguen predominando quienes procedían de la clase media. Por lo tanto, de esta comparación puede extraerse que, por un lado, actualmente parece más difícil ascender en la escala socioeconómica, y, por otro, que las familias de los empresarios fundadores en los siglos pasados han mantenido su estatus y su actividad empresarial.

En cuanto al nivel formativo de los empresarios, también existen diferencias sustanciales entre la situación actual y la de los siglos anteriores. Mientras en nuestra muestra de empresarios de la mitad del siglo XX en adelante el 80,91% de los mismos tiene formación universitaria, si se observa nuevamente la más comparable *élite* empresarial seleccionada por Tortella, Quiroga y Moral-Arce, se ve como ese porcentaje es al 64,36 %, bajando hasta el 46,03% si se toman los datos de la totalidad de los empresarios de su muestra.

Esta diferencia es producto, por un lado, del incremento de la población con estudios universitarios, siendo, a día de hoy, en datos del Ministerio de Universidades⁸⁹, 1.340.632 personas cursando un grado, lo que supone un 45,89% de las personas de entre 18 y 23 años residentes en España según datos del INE⁹⁰, y, por otro, de que la formación académica ha adquirido una considerable reputación, siendo consciente la generalidad de la población y los empresarios en particular, de que una adecuada formación sirve para estar preparado para actuar de la mejor manera frente a los escenarios diversos que pudiera plantear el futuro, tanto económicamente como social y culturalmente. La evolución, a su vez, del porcentaje de la población con estudios superiores ha crecido de un modo considerable desde principios del siglo XX, pasando desde el 0,15% de estudiantes universitarios respecto a la población total en el año 1930⁹¹ al 3,5% en datos de 2020⁹², lo que supone un crecimiento de más del 2200%. Para que la evolución del porcentaje de la población que cuenta con estudios superiores quede más ilustrada, se presentará, en el Gráfico 4.1, la serie del porcentaje de residentes españoles de entre 25 y 64 años con dicho nivel desde 1992 hasta 2019,

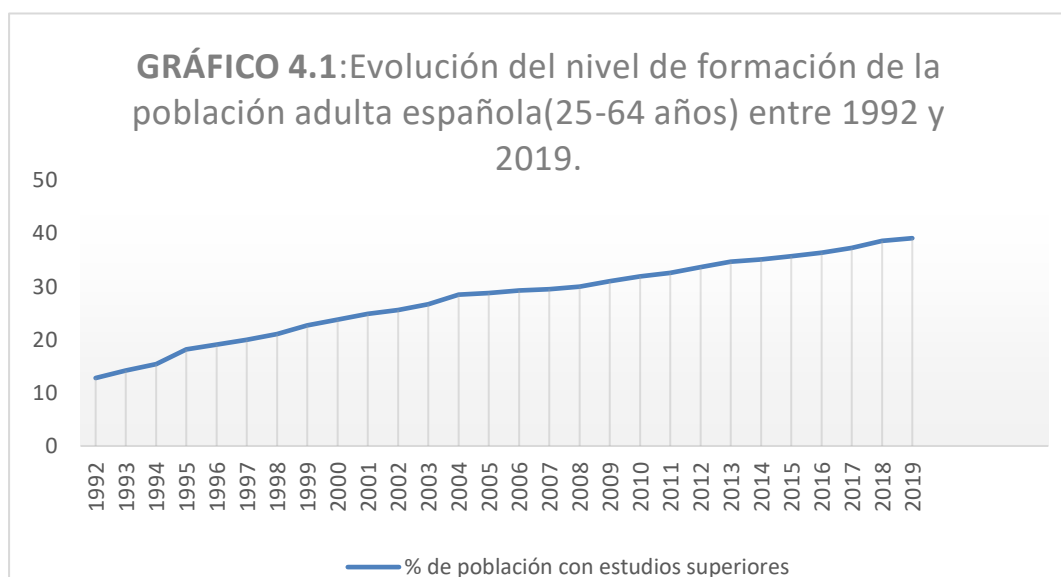
⁸⁹ “Estadística de Estudiantes Universitarios”, Ministerio de Universidades, Madrid, 2021. Rescatado de <https://www.universidades.gob.es/stfls/universidades/Estadisticas/ficheros/PpalesResulEEU.pdf>

⁹⁰ Rescatado de https://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176951&menu=ultiDatos&idp=1254735572981

⁹¹ NUÑEZ, C.E., *La fuente de la riqueza*, Alianza Universidad, Madrid, 1992.

⁹² Haciendo un cálculo en base a la población total española publicada por el INE en el segundo semestre de 2020 y el número total de matriculados en el Sistema Universitario Español, obtenido de la “Estadística de estudiantes universitarios” op.cit.

obtenida de los datos publicados por el Ministerio de Educación en su publicación del “Sistema estatal de indicadores de educación”⁹³



Fuente: “Sistema estatal de indicadores de la educación”, Ministerio de Educación y Formación Profesional, Madrid, 2021, pág. 105

En el mencionado gráfico puede observarse perfectamente la evolución desde hace 30 años, y si se dispusiese de datos previos a dicha fecha⁹⁴, con la tendencia observada y teniendo en cuenta los datos comentados sobre el año 1930, el porcentaje de población adulta en 1960, año límite en nuestra muestra, con estudios superiores es muy probable que fuese inferior al 10%.

TABLA 4.1: Nivel educativo de los empresarios por su nivel de autosuficiencia

	Se desconoce/Primaria	Maestría/Oficio/Secundaria	Carrera universitaria	TOTAL
HASM	15	5	23	43
Resto	0	1	66	67
TOTAL	15	6	89	110

Fuente: Elaboración propia

⁹³ Ver Gráfico 4.1

⁹⁴ Los hay, como los que ofrece el IVIE Human Capital Database, accesible en https://www.ivie.es/en_US/bases-de-datos/capital-humano-y-desarrollo-humano/capital-humano/, pero no concuerdan con los datos ofrecidos por las fuentes oficiales utilizadas para el gráfico 4.1.

Por último, es destacable que tanto en el estudio de Tortella, Quiroga y Moral-Arce como en el presente se llega a la misma conclusión, ya que en ambos se señala que en nivel educativo es determinante en la actividad empresarial. No obstante, existe una cuestión en la que los dos estudios difieren respecto a dicho nivel. En su estudio, los autores, tras hacer un Test de Chi cuadrado, señalan que no existe una asociación entre el nivel de autosuficiencia y el nivel formativo de los empresarios. Pues bien, con los datos de la Tabla 4.1, se ha realizado el Test de Chi cuadrado, lo que ha arrojado como conclusión que, en la muestra del presente estudio, dichas variables están asociadas y son dependientes. Ello nos lleva a poder afirmar que, con los datos del presente estudio, las diferencias entre los niveles de estudios entre quienes son HASM y el resto son significativas.

A pesar de que no se trate puramente ni de los orígenes sociales ni de la formación de los empresarios, ha de hacerse una mención a una variable de las que se han analizado como son los sectores de actividad en los que se desempeñaban los empresarios de las muestras. Como es lógico debido al desarrollo tecnológico y a la evolución en el sistema económico, dichos sectores de actividad han variado significativamente. Ciertos sectores tradicionales como el alimentario, la agricultura, la construcción o el conjunto de las industriales han mantenido su representación, puesto que siguen teniendo un peso importante en la economía española. Otros, como podrían ser la minería, la siderurgia, han perdido su peso, puesto que se trata de actividades que, en España, en los años de la reconversión industrial, vieron muy reducido su volumen. Por el contrario, han surgido otros como el sanitario o el de las energías renovables, que, como es obvio, no surgieron hasta bien entrado el siglo XX el primero, y casi al final del mismo el segundo.

En conclusión, las variaciones que se han dado en las características de los empresarios son propias del camino que ha llevado la propia sociedad, en la que la formación superior es algo mucho más común que hace 50 años, y en la que por desgracia no es fácil escalar en lo que al nivel socioeconómico se refiere. No obstante, y como ya se ha mencionado, las conclusiones de los estudios son las mismas, considerando a la formación como un factor determinante en la actividad empresarial.

5. MIRADA CRÍTICA Y CONCLUSIONES

Como las páginas de este trabajo atestiguan, el empresario es una figura de gran complejidad, debido a las funciones que desarrolla y a las características que se requieren para poder cumplir con las mismas. Funciones que, por otro lado, no han sido

concebidas de forma relativamente uniforme hasta nuestros días, habiendo pasado por visiones que las denostaban y suprimían y por otras que las canonizaban. Hoy en día, se considera que el empresario es un individuo que debe estar alerta para descubrir y explotar las oportunidades que presente el mercado, debe innovar para obtener ventajas competitivas y debe gestionar sus recursos para optimizar su utilización.

Ahora bien, ese empresario del que hablamos, ¿nace o se hace? Ojalá pudiese darse una respuesta en una frase a esa pregunta, pero lo cierto es que es más complicado que eso, tal y como se ha visto a lo largo del trabajo. En primer lugar, que el futuro empresario reúna una serie de características o rasgos de personalidad es indispensable para el desarrollo de una actividad empresarial. Con esto se quiere decir que una persona será incapaz de ser empresaria sin tener ambición, necesidad de autorrealizarse, espíritu independiente, confianza en uno mismo e intuición, puesto que el no tener estas características impediría, por ejemplo, tomar el riesgo de crear una empresa, hacerla crecer o tomar decisiones duras.

Sin embargo, el nacer con las características citadas es una condición necesaria pero no suficiente. Por lo tanto – salvo en contadas excepciones – además de los rasgos de personalidad en la iniciativa empresarial, se ha podido comprobar como son determinantes los factores exógenos a la persona. Entre ellos, los más relevantes y los que se han estudiado en este trabajo han sido los orígenes socioeconómicos y el nivel formativo.

Desgraciadamente, el nivel socioeconómico de la familia donde se nace y se crece tiene mucho peso en el futuro de la persona, puesto que influye tanto en el tipo de empresario que se va a ser, por un lado, como en la cantidad y calidad de la formación que se va a recibir, por otro. Los empresarios de clase baja, para tener éxito, están obligados a crear un negocio desde cero, con el esfuerzo que ello supone, mientras que los individuos de clase elevada generalmente heredan empresas ya exitosas, o disponen de los fondos para realizar inversiones y crear o hacer crecer empresas. Asimismo, el nacer en una familia adinerada da la posibilidad de obtener la mejor educación para la actividad que se llevará a cabo en el futuro.

Dicha educación es pues, determinante en la iniciativa empresarial. Las propias sagas familiares de empresarios españoles lo saben, dado que de entre los que heredan una empresa casi su totalidad tienen estudios superiores, lo que lleva a pensar que todos ellos conocen su importancia para optimizar la carrera profesional. Además, el tipo de educación recibida cobra una especial relevancia cuando se mira hacia ciertos sectores económicos, como podrían ser el de las energías renovables o el sanitario, sectores de un alto grado de especialización que necesitan de un conocimiento amplio de un área

específica, por lo que los empresarios de dichos sectores tienen, en su mayoría, estudios en ingenierías y medicina o farmacia, respectivamente.

Estos dos factores han sido estudiados en este trabajo separándolos en dos etapas, para poder responder a la segunda pregunta planteada en el título, ¿han cambiado? Pues bien, tal y como se ha contado en el apartado 4º, sí que ha existido un cambio significativo en los empresarios españoles. El dominio que presentaban los empresarios provenientes de la clase media en el siglo XIX y la primera mitad del XX ha decaído en favor de los provenientes de familias de clase acomodada, que han pasado a ser la gran mayoría de los mostrados. Lamentablemente, como ya se ha comentado, escalar en la sociedad cada vez se está volviendo más complicado, más cuando los ricos aumentan sus fortunas en periodos de crisis globales⁹⁵ y no se redistribuye la renta como se debe para que las familias con menor poder adquisitivo puedan prosperar.

El punto positivo lo pone la educación, dado que es un aspecto en el que se ha avanzado enormemente. Si bien la conclusión no ha cambiado respecto a la de siglos anteriores, considerándolo como un factor determinante en la actividad empresarial, se ve una mayor presencia de la formación superior en los empresarios seleccionados para la muestra de los tiempos actuales, con un crecimiento bastante significativo frente a los siglos anteriores. El motivo principal es el aumento exponencial que ha habido de personas con estudios superiores que se ha producido en el último medio siglo. Ir a la universidad ya no es, por suerte, algo reservado a quien dispusiese del dinero para ello, y además dicho nivel formativo ha ganado un prestigio que ha provocado que sea algo indispensable para el desarrollo de muchos tipos de carreras profesionales.

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto, así como el contenido completo del trabajo, puede afirmarse con seguridad que el empresario debe nacer para después hacerse, ahora y hace dos siglos.

⁹⁵ LEAL, J.F.: “Los más ricos de España doblan la pandemia y acumulan un 11% más”, *El Mundo*, Publicado el 7 de febrero de 2022, Rescatado de <https://www.elmundo.es/economia/los-mas-ricos/2022/02/07/61eeb811fdddf5c2a8b45ac.html>

6. ANEXO

TABLA 6.1: Muestra de los 110 empresarios españoles seleccionados desde 1960 hasta la actualidad

Nombre	Sector	Tipo empresario	Formación	Procedencia geográfica	Nivel socioeconómico familiar	Carrera universitaria	Años comienzo actividad empresarial	Edad
Amancio Ortega	Moda	HASM	Primaria	Galicia	bajo	no	1960-1980	86
Rafael del Pino	Construcción	Herederero	Carrera	Madrid	alto	Ingeniería	1980-2000	64
Juan Roig	Comercio	CHASM	Carrera	Valencia	medio	ADE	1960-1980	73
Francisco Riberas	Industria	Casi Herederero	Carrera	Madrid	alto	Derecho	1980-2000	58
Juan Abelló	Sanitario	CHASM	Carrera	Cataluña	alto	Farmacia	1980-2000	81
Tomás Olivo	Inmobiliario	HASM	Se desconoce	Murcia	bajo	no	1980-2000	70
Fernando Masaveu	Finanzas	Herederero	Carrera	Asturias	alto	Derecho	1980-2000	56
Víctor Grifols	Sanitario	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	72
Tomás Fuertes	Alimentación	CHASM	Carrera	Murcia	medio	ADE	1960-1980	82
Miguel Fluxá	Turismo	CHASM	Carrera	Islas Baleares	alto	ADE	1960-1980	84
Fernando Roig	Construcción	HASM	Secundaria	Valencia	medio	no	1980-2000	75
Alberto Palatchi	Moda	HASM	Secundaria	Cataluña	medio	no	1960-1980	72
Carlos March	Finanzas	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	Derecho	1960-1980	77
Jesús Núñez	Educación	HASM	Carrera	Castilla-León	medio	Magisterio	1980-2000	
Rafael Domínguez	Moda	CHASM	Carrera	Andalucía	alto	Ingeniería	1960-1980	85
Enrique Díaz-Tejeiro	Renovables	HASM	Carrera	Madrid	medio	Ingeniería	1980-2000	78
Sol Daurella	Alimentación	Casi Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	56
Manuel Lao	Ocio/Espectáculo/Juego	HASM	Maestría	Cataluña	medio	no	1980-2000	78
Gabriel Escarrer	Turismo	HASM	Carrera	Islas Baleares	medio	ADE	1960-1980	87
Hermanos Gómez	Comercio	CHASM	Carrera	Andalucía	medio	Medicina	1980-2000	
Eustasio López	Construcción	HASM	Primaria	Islas Canarias	medio	no	1960-1980	69

Florentino Pérez	Construcción	CHASM	Carrera	Madrid	alto	Ingeniería	1980-2000	75
José Manuel Entrecanales	Construcción	Herederero	Carrera	Madrid	alto	ADE	1980-2000	59
Isak Andic	Moda	HASM	Secundaria	Cataluña	medio	no	1960-1980	69
Víctor Urrutia	Alimentación	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	Economía	1980-2000	80
Antonio Hernández	Alimentación	Herederero	Carrera	Navarra	alto	ADE	1980-2000	67
Francisco Consentino	Construcción	HASM	Carrera	Andalucía	medio	Magisterio	1960-1980	71
Juan López Belmonte Encina	Sanitario	Casi Herederero	Carrera	Madrid	alto	ADE	2000-	
Daniel Alonso	Industria	HASM	Primaria	Asturias	medio	no	1960-1980	90
Francisco Montoro	Inmobiliario	Herederero	Carrera	Murcia	alto	ADE	2000-	56
José Conesa Alcaraz	Transporte	Herederero	Carrera	Murcia	alto	Derecho	2000-	56
Víctor Madera	Sanitario	HASM	Carrera	Asturias	medio	Medicina	1980-2000	61
Serra Farré	Seguros	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	D y E	1980-2000	78
Thomas Meyer	Moda	HASM	Se desconoce	Cataluña	medio	no	1980-2000	68
José Palau	Industria	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	
Andrés Sendagorta	Industria	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	ADE	1980-2000	64
Francisco Elías Navarro	Renovables	HASM	Carrera	Cataluña	medio	Ingeniería	2000-	46
Ricardo Leal	Moda	HASM	Primaria	Extremadura	bajo	no	1980-2000	66
Miguel Arrufat	Otros	HASM	Carrera	Cataluña	medio	Filosofía	1980-2000	
María José Soriano	Construcción	Casi Herederero	Carrera	Valencia	alto	Derecho	2000-	58
Joan Font	Comercio	HASM	Se desconoce	Cataluña	medio	no	1960-1980	70
Carlos Delclaux	Industria	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	Economía	1980-2000	66
Jordi Clos	Turismo	HASM	Secundaria	Cataluña	medio	no	1980-2000	72
José Liadó	Industria	HASM	Carrera	Madrid	alto	Química	1960-1980	88
Ana Botín	Finanzas	Herederero	Carrera	Madrid	alto	Economía	1980-2000	61
Luis Fernández Somoza	Transporte	HASM	Primaria	Galicia	bajo	no	1960-1980	89
Josep Terradellas	Alimentación	HASM	Carrera	Cataluña	medio	ADE	1960-1980	72
Encarna García Piñero	Turismo	Herederero	Carrera	Murcia	alto	ADE	2000-	
Manuel Colonques	Construcción	HASM	Carrera	Valencia	alto	ADE	1960-1980	80

Abel Matutes	Turismo	CHASM	Carrera	Islas Baleares	alto	D y E	1960-1980	80
José Galíndez Zubiria	Renovables	HASM	Carrera	Euskadi	alto	Ingeniería	2000-	
Marta Santacana Gri	Industria	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	2000-	54
Sergio Samper	Alimentación	Casi Herederero	Carrera	Aragón	alto	Ingeniería	1980-2000	
Gonzalo Hinojosa	Moda	CHASM	Carrera	Madrid	alto	Ingeniería	1960-1980	77
Eloi Planes	Industria	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	Ingeniería	2000-	53
Oscar Pierre Miquel	Comercio	HASM	Carrera	Cataluña	alto	Ingeniería	2000-	28
David Ruiz de Andrés	Renovables	HASM	Carrera	Madrid	medio	D y E	2000-	49
Juan Alcaraz	Transporte	HASM	Carrera	Valencia	medio	ADE	1980-2000	
Vicente García Torres	Moda	HASM	Primaria	Valencia	alto	no	1980-2000	
Alberto Zardoya	Industria	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	Ingeniería	1980-2000	63
Jesús Martín Buezas	Renovables	HASM	Carrera	Madrid	alto	Ingeniería	2000-	
Juan Luis Arregui	Industria	HASM	Carrera	Euskadi	medio	Ingeniería	1960-1980	80
Alberto Cortina	Construcción	CHASM	Carrera	Madrid	alto	Derecho	1960-1980	75
José Manuel Lara García	Comunicación	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	2000-	46
J. Miguel Isidro	Industria	HASM	Carrera	Castilla-León	alto	ADE	1980-2000	71
Javier Ventura	Alimentación	Casi Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	
Pedro Alonso-Agüera	Industria	HASM	Carrera	Cataluña	medio	Ingeniería	1980-2000	
Gregorio Jiménez Blázquez	Otros	Herederero	Carrera	Madrid	alto	Derecho	2000-	
Jorge Cosmen	Transporte	Casi Herederero	Carrera	Asturias	alto	ADE	1980-2000	54
Isabel Martínez Ruiz	Alimentación	HASM	Primaria	Cantabria	alto	no	2000-	
Clemente Loriente	Alimentación	Herederero	Carrera	Castilla-La Mancha	alto	ADE	2000-	
Roberto Tojeiro	Alimentación	Casi Herederero	Carrera	Galicia	alto	ADE	1980-2000	60
Alfonso Solans Solans	Industria	Herederero	Carrera	Aragón	alto	ADE	1980-2000	75
Javier Moll	Comunicación	HASM	Carrera	Aragón	medio	Derecho	1980-2000	72
Enrique Martinavarro	Alimentación	Herederero	Carrera	Valencia	alto	Derecho	1980-2000	
Bernat Garrigós	Industria	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	Biología	2000-	55
José Domingo Rodríguez	Construcción	HASM	Primaria	Madrid	alto	no	1980-2000	84

Carmen Martínez Zabala	Alimentación	Herederero	Carrera	La Rioja	alto	Derecho	2000-	51
José Remohí Giménez	Sanitario	HASM	Carrera	Valencia	medio	Medicina	1980-2000	64
Federico Michavila Heras	Industria	Herederero	Carrera	Valencia	medio	Ingeniería	1980-2000	62
Abraham Domínguez Santana	Comercio	HASM	Primaria	Islas Canarias	medio	no	1980-2000	77
Salvador Tous	Moda	CHASM	Secundaria	Cataluña	medio	no	1960-1980	81
Miguel Ángel García Baquero	Alimentación	Herederero	Carrera	Castilla-La Mancha	alto	ADE	2000-	
Antonio Pellicer	Sanitario	HASM	Carrera	Valencia	medio	Medicina	1980-2000	67
Alejandro Aznar	Transporte	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	ADE	1980-2000	61
Juan Abarca	Sanitario	HASM	Carrera	Madrid	medio	Medicina	1980-2000	51
Javier Ormazabal	Industria	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	ADE	1980-2000	58
Ignacio Ferrero	Alimentación	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	75
Alberto Alcocer	Construcción	Casi Herederero	Carrera	Madrid	alto	Derecho	1960-1980	79
Miguel Ángel Gil	Otros	Herederero	Carrera	Madrid	alto	Veterinaria	2000-	59
Joan Manuel Soler	Industria	Casi Herederero	Carrera	Cataluña	medio	ADE	1980-2000	
Vicente Boluda	Transporte	Casi Herederero	Carrera	Valencia	alto	Derecho	1980-2000	67
Xabier Blanco	Renovables	Casi Herederero	Carrera	Navarra	medio	ADE	2000-	
Juan Lao	Ocio/Espectáculo/Juego	HASM	Se desconoce	Cataluña	medio	no	1980-2000	78
Luis Amenabar Alday	Construcción	HASM	Se desconoce	Euskadi	medio	no	1980-2000	
María Salegui Arbizu	Transporte	Herederero	Carrera	Euskadi	alto	ADE	1980-2000	
Juan Miguel Villar Mir	Construcción	HASM	Carrera	Madrid	medio	Ingeniería	1980-2000	91
José Manuel Cortizo	Industria	HASM	Se desconoce	Galicia	medio	no	1960-1980	
Daniel Bravo Andreu	Sanitario	CHASM	Carrera	Cataluña	medio	Medicina	1960-1980	
Sergi Ferrer	Sanitario	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	54
Luis Riu	Turismo	Casi Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	1980-2000	62
Jordi Rubiralta	Sanitario	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	2000-	49
Ramón Alejandro Balet	Industria	Herederero	Carrera	Aragón	alto	ADE	2000-	60
Marc Puig	Moda	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	2000-	60
Jaime Botín	Finanzas	Casi Herederero	Carrera	Cantabria	alto	Derecho	1960-1980	86

Bernat Corberó Serra	Industria	Herederero	Carrera	Cataluña	alto	ADE	2000-	57
Mario Losantos Ucha	Inmobiliario	Herederero	Carrera	La Rioja	alto	ADE	1980-2000	56
Carlos J Álvarez Navarro	Seguros	Herederero	Carrera	Madrid	alto	ADE	1980-2000	
José Ignacio Comenge	Alimentación	Casi Herederero	Carrera	Madrid	alto	ADE	1980-2000	71
Fernando Samper Rivas	Renovables	CHASM	Carrera	Aragón	alto	Ingeniería	1980-2000	

7. BIBLIOGRAFÍA

Amor Bravo, E. (1998). Revisión del concepto de empresario: una exploración de las aportaciones de Keynes y Schumpeter . *Dirección y Organización*, 20-23.

Cuervo García, Á. (2005). La creación empresarial. En Á. Cuervo García, & M. Á. Sastre Castillo, *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes* (págs. 9-44). Madrid: Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

Díaz Morlán, P. (2013). Cómo han obtenido su capital inicial los empresarios británicos y españoles (c.1800-c.1939). *Revista de Historia Industrial*, 19-41.

Núñez Romero, C. E. (1992). *La fuente de la riqueza*. Madrid: Alianza.

Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York: Harper & Brothers.

Sombart, W. (1913). *El burgués*. Múnich: Duncker & Humblot. Versión traducida y editada por Alianza Editorial en 1993.

Thompson, E. P. (1979). *Tradición, revuelta y consciencia de clase*. Barcelona: Crítica.

Torras Gómez, J. (2014). El empresario y la función empresarial. *Revista empresarial Instituto Von Mises*, 1-7.

Tortella Casares, G., Quiroga Valle, G., & Moral-Arce, I. (2011). ¿El empresario nace o se hace? Educación y empresarialidad en la España contemporánea. *Revista de Historia Económica*, 123-153.

Valdaliso Gago, J. M. (2005). El espíritu emprendedor en España: un análisis histórico. En Á. Cuervo García, & M. Á. Sastre Castillo, *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes* (págs. 115-145). Madrid: Secretaría General Técnica del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte.

Valdaliso Gago, J. M., & López García, S. (2001). *Historia económica de la empresa*. Barcelona: Crítica.

Veciana Vergés, J. M. (1989). Características del empresario en España. *Papeles de Economía Española*, 19-36.

Weber, M. (1905). *Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo*. Versión traducida y editada por Alba Libros en 1999